

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

Escuela de Negocios

**Facultad de Administración de Ciencia Tecnológica y
Medio Ambiente**

**Plan de Tesis previa a la obtención de Título de
Ingeniero en Gestión de Tecnología.**

Tema:

ENC KOON

**ALQUILER DE ENCOFRADOS METÁLICOS PARA ESTRUCTURAS,
MAQUINARIAS Y EQUIPOS PARA LA FUNDICIÓN**

Autores:

Katherine Ortiz N.
Francisco Pizarro R.

Tutor:

Ing. Fredy Cambal A.

Sede Guayaquil

19 de Noviembre del 2009

Índice.

Índice.	- 17 -
Introducción.	- 21 -
Capítulo 1	- 22 -
Descripción del Negocio.	- 22 -
1.1 Objetivo del Capítulo.	- 22 -
1.2 Historia del Negocio.....	- 22 -
1.3 Objetivos de la empresa	- 23 -
1.4 Marco General Artesanos	- 24 -
1.5 Importancia del proyecto.....	- 25 -
1.6 Descripción del Mercado	- 25 -
1.7 Estructura General de la industria y del negocio en particular.	- 27 -
1.8 Análisis de Porter.....	- 28 -
Capítulo 2	- 31 -
Equipo Gerencial	- 31 -
2.1 Objetivo del Capítulo.	- 31 -
2.2 Estructura Organizacional	- 31 -
2.3 Organigrama	- 32 -
2.4 Propiedad Accionaria	- 32 -
2.5 Definición de la Estructura Organizacional, equipo gerencial y funciones que desempeñan.....	- 33 -

2.6 Formación de equipos de Venta o Alquiler	- 35 -
2.7 Método de evaluación de Personal.....	- 35 -
Capítulo 3.....	- 36 -
Investigación de Mercado	- 36 -
3.1 Objetivo del Capítulo.	- 36 -
3.2 Metodología de Investigación.....	- 37 -
3.3 Estudio Específico de mercado.....	- 37 -
Capítulo 4.....	- 51 -
Estrategias de Mercado y de Penetración.	- 51 -
4.1 Objetivo del Capítulo.....	- 51 -
4.2 Misión.....	- 52 -
4.3 Visión.....	- 52 -
4.4 Valores.....	- 52 -
4.5 Estructura de la Industria en General y del Negocio en particular	- 53 -
4.6 Análisis FODA.....	- 54 -
4.7 Descripción del Producto	- 56 -
4.8 Precios	- 59 -
4.9 Estrategias de Servicio.	- 59 -
4.10 Publicidad	- 61 -
4.11 Promociones y Servicios que se ofrecerán.	- 62 -

Capítulo 5.....	- 63 -
Estados Financieros.	- 63 -
5.1 Objetivo del Capítulo.	- 63 -
5.2 Ingresos por alquiler de Encofrados Metálicos en el último año	- 63 -
5.3 Ingresos	- 64 -
5.4 Costos de Mantenimiento.....	- 65 -
5.5 Costos Variables.....	- 65 -
5.6 Costos Fijos	- 66 -
5.7 Depreciación.....	- 67 -
5.8 Costo de Personal.	- 68 -
5.9 Flujo de Efectivo.	- 69 -
5.10 Flujo de caja.....	- 70 -
5.11 Balance General.....	- 71 -
5.12 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	- 72 -
5.12 Tasa Interna de Retorno.	- 72 -
Capítulo 6.....	- 73 -
Riesgos y Planes de Contingencia	- 73 -
6.1 Objetivo del capítulo.....	- 73 -
6.2 Diagrama de Procesos de la empresa.....	- 73 -
6.3 Riesgos internos.....	- 74 -
6.4 Riesgos Externos.	- 75 -
6.5 Planes de contingencias.....	- 75 -

Capítulo 7	- 76 -
7.1 Conclusiones.....	- 76 -
7.2 Bibliografía.....	- 77 -
7.3 Entrevistas Realizadas.....	- 78 -
Capítulo 8	- 79 -
Anexos	- 79 -
8.1 Anexos 1 – Fotos varias.....	- 79 -
8.2 Anexo 2 – Leyes Artesanales	- 82 -

Introducción.

En el transcurso de los años el negocio de las construcciones han tenido un incremento demasiado considerable debido al crecimiento de la población que hemos ido sufriendo a nivel mundial, lo cual es favorable para las personas que trabajamos en este medio ya que así mismo se han incrementado las plazas de trabajo y los ingresos a los diferentes distribuidores y constructores del sector.

Esto se viene dando tanto en el sector privado como en el sector público ya que las personas hoy en día exigen más un ambiente seguro y placentero para vivir.

Así mismo, se debe a las diferentes facilidades que las entidades bancarias o privadas otorgan a los usuarios para poder hacer realidad su sueño de tener un lugar propio y cómodo para vivir.

Enc KOON es una empresa dedicada a ofrecer un servicio para la elaboración de losas en las construcciones, brindando así confianza, comodidad y seguridad para sus clientes.

Nuestro proyecto de expansión se basa en la inclusión de maquinarias tales como Concreteras, compactadoras y Vibradores, dentro de nuestro servicio de alquiler de encofrados metálicos para losa, el cual brindaría un servicio mas completo a nuestros clientes y fidelidad de ellos hacia nosotros, así como nos enfocaríamos a completar una demanda insatisfecha al momento de construir.

Estamos conscientes que no seremos pioneros en el mercado, pero si hemos visto una gran necesidad en el sector de la clase media para abajo ya que nuestros principales competidores son empresas gigantescas que tienen costos muy elevados y no ofrecen los valores agregados que le otorgaremos a nuestro producto.

Capítulo 1.

Descripción del Negocio.

1.1 Objetivo del Capítulo.

El objetivo principal de este capítulo es de informar acerca de todo lo referente a la empresa actual, tal como situación del negocio, del sector a dirigirse y de las oportunidades que se le puedan presentar en el transcurso del mismo.

También se va a describir las diferentes características del negocio, del proyecto que queremos implementar y las diferentes bases que engloba el negocio de la construcción.

1.2 Historia del Negocio.

Enc KOON es una empresa de carácter familiar nueva en el mercado, que a pesar de su poco tiempo de funcionamiento alcanza a cubrir el 25% del mercado de alquiler de encofrados metálicos de la ciudad de Guayaquil.

Nuestra empresa se encuentra inscrita en el gremio de artesanos debido a que nosotros mismos somos los que fabricamos el equipo de encofrado, dándonos mejores beneficios en cuanto a costos de fabricación y mano de obra.

Así mismo las leyes de defensa del artesano nos brindan una serie de beneficios que nos mantienen exentos de una serie de impuestos con el estado.

Enc KOON nace de una necesidad que se vió en el sector de la construcción al ver que la forma en que encofraban las losas en las diferentes construcciones de la ciudad era con encofrado tradicional que está hecho de madera y cañas, el cual deja muchos desperdicios y demanda mucho más recursos y tiempo.

Actualmente ofrece el servicio de alquiler de encofrados metálicos para la elaboración de losas, con una serie de valores agregados que hacen de nosotros una empresa llamativa para nuestros clientes y demás personas vinculadas al sector.

A su vez brindamos también un alto grado de seguridad a sus clientes ya que nuestro mayor enfoque es la confianza que ellos logren tener hacia nosotros en todo momento.

1.3 Objetivos de la empresa

Enc KOON está dirigida a captar el 35% de la demanda insatisfecha del mercado de la construcción mediante la implementación de los diferentes servicios que queremos iniciar para que así trabajen en conjunto con los encofrados metálicos los cuales se vienen ejecutando favorablemente en el negocio.

El porcentaje de demanda insatisfecha se refleja en el grafico #23 del plan de muestreo que se realizo en el mercado el cual indica que existe un grupo del mercado insatisfecho ya que no tiene proveedor fijo en el servicio de alquiler de maquinaria o equipos de fundición.

Los encofrados metálicos con los diferentes servicios que queremos implementar en nuestro negocio son complementarios ya que todos ellos son requeridos al momento de fundir y crear una base de las estructuras, con esta fusión lo que se quiere es agrandar nuestra demanda y así poder crecer como empresa captando más mercado.

Se va a enfocar también en poder satisfacer la demanda siempre ingresando al mercado con un precio competitivo para poder así ir ganando terreno y hacer crecer nuestra empresa.

1.4 Marco General Artesanos

De acuerdo con la Constitución Política de la República del Ecuador, “El más alto deber del Estado consiste en respetar y hacer respetar los derechos humanos que garantiza esta Constitución.” Entre estos derechos, los Derechos Económicos, Sociales Y Culturales, son aplicables al caso de las artesanías, sobre todo en lo que hace referencia a: el artículo 35, sobre el derecho al trabajo, en su enfoque cultural los artículos 62 de promoción de la cultura y el 84, con relación especial a los pueblos indígenas y negros o afro ecuatorianos.

La Junta Nacional de Defensa del Artesano fue creada mediante la Ley de de Defensa del Artesano, Ley promulgada el 5 noviembre de 1953 y que luego de varias modificaciones se ha codificado el 23 de mayo de 1997. La Ley cuenta con su Reglamento General de la Ley de de Defensa del Artesano de 11 de Febrero de 1998.

La Ley de Defensa del Artesano (LDA) ampara a “los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieron posteriormente”.

Los beneficios que para los artesanos calificados aparecen en la ley son:

- ✓ La exoneración de los impuestos a la renta del capital e Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal
- ✓ La importación en los términos más favorables que establezca la correspondiente Ley.
- ✓ La concesión de préstamos a largo plazo y con intereses preferenciales.
- ✓ La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos.
- ✓ El seguro social artesano obligatorio.
- ✓ Las demás exoneraciones contempladas en el artículo 9 de la Ley de Fomento Artesanal, en cuanto más les beneficie.

La Ley de Defensa del Artesano tiene un énfasis en la titulación y calificación de los artesanos de las ramas de artes y oficios, por medio de la Junta Nacional de Defensa del Artesano y de los beneficios que de ello se desprenden; así como en la defensa de los artesanos a través de la JNDA y de las organizaciones gremiales o asociaciones artesanales.

1.5 Importancia del proyecto.

El proyecto de implementación de las diferentes maquinarias para la construcción y elaboración de losas es muy favorable para la empresa ya que al momento de expandirse hará de la misma una empresa más competitiva con la ventaja de tener un precio más rentable para los clientes.

Enc KOON es una empresa que desea crecer y gracias al reciente incremento del mercado en el que se maneja es factible que si se realiza el plan de expansión e inclusión de las diferentes maquinarias dentro de su stock de productos, siga creciendo con mayor rapidez que antes.

1.6 Descripción del Mercado

Enc KOON se enfrenta a 3 mercados dentro de la industria, que se dividen en:

- ✓ Constructores Grandes.
- ✓ Constructores Medianos.
- ✓ Constructores Pequeños o tradicionalistas.

Constructores Grandes.

Los constructores grandes son aquellos que se dedican a la elaboración de carreteras, edificios, puentes, urbanizaciones, etc. Estos por lo general cuentan con un stock de productos que les sirve para la elaboración de sus obras, por lo cual son muy pocos los que se dedican a alquilar este tipo de servicio. Y si lo hacen prefieren hacerlo con empresas grandes ya que cuentan con herramientas especiales que algunas veces son necesarias para satisfacer sus necesidades.

Constructores Medianos

Son los ingenieros o maestros que construyen casas, colegios, en fin obras pequeñas. Este se ve en la necesidad de buscar un servicio mejor y más ágil para poder terminar sus obras en el menor tiempo posible.

Así mismo son los que más buscan el ahorro, ya sea de tiempo, dinero y recursos, por lo que éste es el mercado más rentable al enfocarse ya que son clientes potenciales de mente abierta.

Este mercado es muy favorable para nosotros ya que ellos son los que por lo general siguen constantemente en el negocio de la construcción lo que los hace buscar un proveedor fijo, confiable y rentable para que les brinde apoyo al momento de construir.

Constructores Pequeños o Tradicionalistas.

Estos son los más difíciles ya que son constructores que no le dan paso a los cambios, piensan que con las herramientas antiguas basta y sobra para poder lograr su objetivo, pero lo que no se dan cuenta es de que al momento de utilizar una mejor maquinaria contarían con un ahorro mayor de tiempo y dinero lo cual haría más provechoso su trabajo.

A este segmento de mercado tratamos de entrar dándole charlas y capacitaciones de los productos que ofrecemos haciéndoles notar que serán más eficientes al momento de innovar.

1.7 Estructura General de la industria y del negocio en particular.

El servicio de alquiler de maquinaria para la construcción se viene llevando a cabo de una forma no tan productiva por el mismo hecho de que no ha sido completamente explotado, ya que por lo general no cumple con las satisfacciones de los clientes en cuanto a servicio que es en lo que Enc KOON como empresa se va a dedicar.

En la actualidad, brindamos un servicio de alquiler de encofrados metálicos para la elaboración de losas que cuenta con una serie de valores agregados que van incluidos en el precio tales como: El servicio de armada, desarmada, transporte y capacitación, dirigido a todo el sector de la construcción en la ciudad de Guayaquil, al cual los clientes deben agregarle un valor extra de garantía de \$200 por el equipo que se le esta dando, valor que se devuelve luego de culminado el contrato y orden del bodeguero de que el equipo se encuentra en buen estado.

Al momento de implementar el servicio de Concreteras, vibradores, compactadoras y encofrados para columnas brindaremos un mejor servicio ya que será mas completo para nuestros clientes.

1.8 Análisis de Porter.

Este análisis es un factor determinante para la utilidad de una empresa en el sector industrial. Es lo que demuestra el atractivo del proyecto en sí, se rige bajo 5 fuerzas competitivas que determinan la capacidad de la empresa, que a continuación detallaremos:

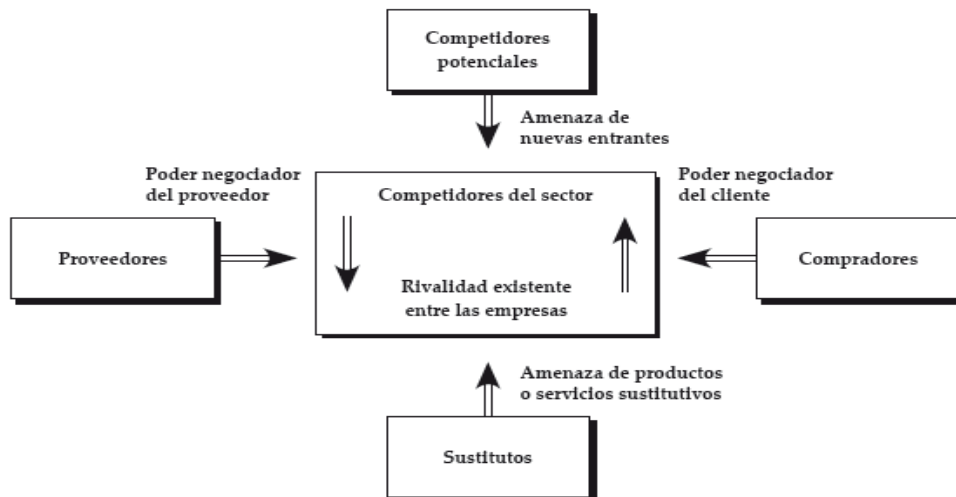


Grafico #1 Análisis de Porter
Fuente: www.marketing-xxi.com

Amenaza de nuevas entrantes

- ✓ En este tipo de negocios las amenazas de nuevos competidores es un poco baja debido a que la inversión que requiere es muy alta.
- ✓ Así mismo para poder competir se debe tener conocimientos previos a todo sobre la construcción.
- ✓ El producto debe ser totalmente resistente y tener la tecnología necesaria para poder darle el mantenimiento requerido.
- ✓ Los mercados que se manejan ya se encuentran compartidos los clientes en la mayoría de los casos no cambian a sus proveedores actuales debido a la seguridad que sienten al momento de ser

La rivalidad entre los competidores

- ✓ En este tipo de negocios existen varios competidores en el mercado al que queremos ingresar, pero la ventaja que tenemos es que ninguno ofrece el servicio completo de alquiler de encofrados metálicos, maquinaria y equipos de fundición. Lo que nos hace una empresa llamativa para los clientes.
- ✓ Así mismo como se ofrecerá a los clientes beneficios y un mejor servicio haremos crecer en ellos la fidelidad hacia nosotros la cual nos asegurara un mercado estable para la empresa.

Poder de negociación de los proveedores

- ✓ En este tipo de negocio el cual queremos entrar el poder de negociación con los proveedores es normal debido a que existen 3 proveedores que importan las maquinarias que vamos a usar.
- ✓ Los precios son casi los mismos entre ellos pero la negociación siempre será favorable para nosotros.

Poder de negociación de los compradores

- ✓ En este punto los compradores, nuestros clientes de servicios, tienen un poder innato en cuanto a decidirse por cual proveedor escoger debido a que en este negocio lo que cuenta es el valor agregado o el servicio extra que se le pueda dar al producto para ser mas competitivo.
- ✓ En algunos casos extremos podremos tener nosotros el poder de negociación pero siempre trataremos de poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes para así poder crear la fidelidad que tanto buscamos.

Amenazas de ingresos de productos sustitutos

- ✓ No tenemos problema de ingresos de nuevos servicios relacionados debido a que nosotros fuimos el sustituto de la elaboración de mezcla en forma tradicional con las Concreteras, así mismo el sustituto de el uso de cañas para el movimiento de la mezcla con los vibradores y el sustituto de la piedra y la plancha compactadora.

Capítulo 2

Equipo Gerencial

2.1 Objetivo del Capítulo.

El objetivo principal de este capítulo es dar a conocer los diferentes cargos en los cuales se viene manejando la empresa y los que se requerirán al momento de implementar el proyecto, saber si se cuenta con el personal necesario para cubrir las expectativas así como dar a conocer un detalle de los mismos.

2.2 Estructura Organizacional

En todas las empresas es fundamental contar siempre con una estructura organizacional adecuada que brinde una seguridad favorable tanto para nosotros como organización como para nuestros empleados, buscando así maximizar nuestros recursos en la empresa y poder ofrecerles a los diferentes clientes que vamos a servir un mejor trato y una buena atención.

Nuestro mayor enfoque es dejar de lado las posiciones jerárquicas haciendo así un mejor ambiente tanto para los clientes internos como los externos, para poder así crear un ambiente familiar participando a los empleados de las decisiones que se tomen en el diario vivir de la empresa.

Algo que nunca se descuidará serán las constantes capacitaciones a nuestro personal de sobre cómo deben desarrollarse las actividades que se lleven a cabo sin dejar de poner énfasis en sus iniciativas como espectador de ideas.

2.3 Organigrama

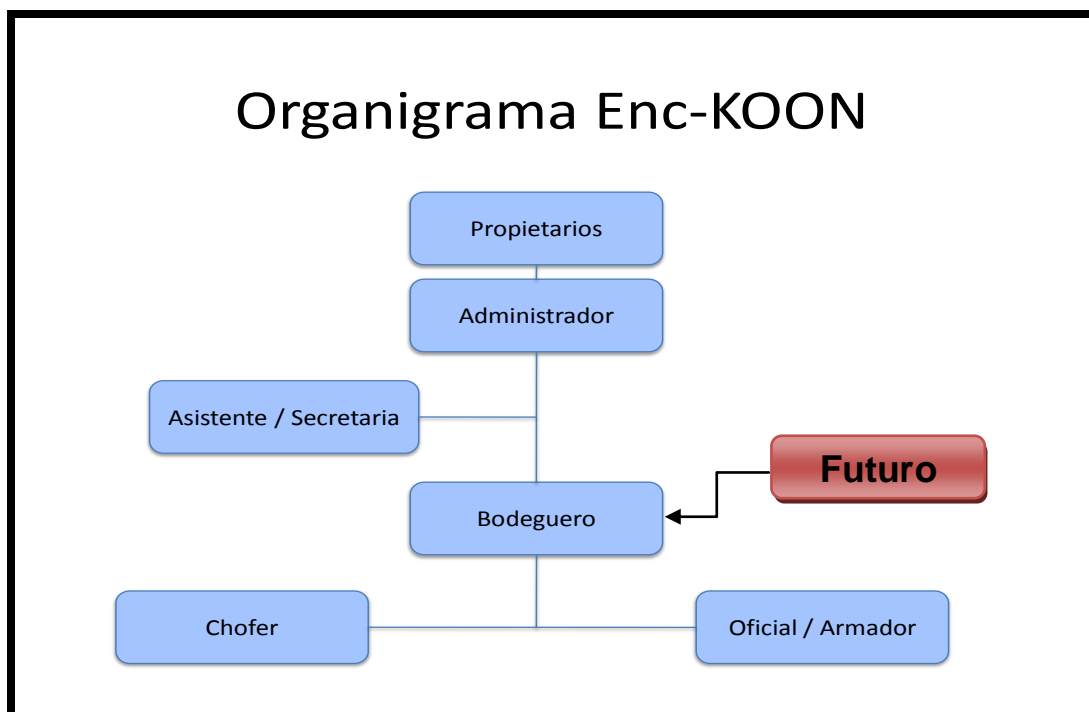


Grafico #2 Organigrama
Fuente: Enc KOON

2.4 Propiedad Accionaria

<i>Katherine Ortiz Navarro</i>	70%
Francisco Pizarro Ruiz	30%

Grafico #3 Propiedad Accionaria
Fuente: Enc KOON

2.5 Definición de la Estructura Organizacional, equipo gerencial y funciones que desempeñan.

Los propietarios:

- ✓ Estos se encargan de coordinar las entradas y salidas de los equipos.
- ✓ Seleccionar el personal de trabajo y asesorar a los clientes
- ✓ Analizar las compras de nuevos materiales para la elaboración de equipos.
- ✓ Manejo de lista de precios.

El Administrador:

- ✓ Este se encarga del área contable, administrativa y financiera del negocio.
- ✓ Coordina el pago al personal, gastos, ingresos.
- ✓ Lleva un control detallado de los contratos firmados, depósitos y garantías que se tienen por cada uno de estos.

Asistente / Secretaria:

- ✓ Atención telefónica
- ✓ Tareas administrativas a propietarios.
- ✓ Llenar contratos y atender a los diferentes clientes que se sientan deseosos de alquilar cualquier tipo de los equipos de fundición que ofrecemos en nuestra empresa.

Bodeguero (A futuro):

- ✓ Tiene a cargo la bodega y los empleados que trabajan con el.
- ✓ Se encarga del manejo del inventario: entrada y salida de materiales.
- ✓ Se encarga de la limpieza de la misma.

Armadores / Oficiales:

- ✓ Ellos se encargan del trabajo fuerte ya que son los que arman el equipo, lo dejan totalmente instalado y se encargaran de asesorar a los clientes sobre el uso de las diferentes maquinarias que se ofrecerán.
- ✓ Así mismo el Armador u Oficial son los encargados de mantener limpia la bodega junto al bodeguero.
- ✓ También de dar un mantenimiento eficaz al equipo para su siguiente uso.

Choferes:

- ✓ El chofer sirve para transportar el material de la bodega a las obras y viceversa.
- ✓ También es responsable del mantenimiento del vehículo.

2.6 Formación de equipos de Venta o Alquiler

Enc KOON es una empresa pequeña y familiar la cual está completamente administrada por los mismos propietarios y accionistas para poder así tener una reducción de costos considerable y crecer más rápido como empresa.

En los cargos subordinados como lo son el de los oficiales/armadores y chofer si se contrató personal extra el cual así mismo se maneja dentro de un trato familiar para hacer ameno el ambiente laboral en el que se trabaja.

2.7 Método de evaluación de Personal

La evaluación y contratación de personal en nuestra empresa debido a que es una organización pequeña y familiar se lleva a cabo por el propietario mayorista quien es la que tiene mayor conocimiento de nuestro negocio.

Así mismo se encarga de mantener controlados a nuestros empleados visitando las obras que se arman y revisando si el trabajo que realizan cumple con todas las normas de calidad internas dispuestas por nosotros.

Cada seis meses se realiza una serie de evaluaciones de actitud, puntualidad, imagen y desempeño a cada empleado, para ver donde se puede ir mejorando el perfil del los empleados, haciéndonos así mantener una buena imagen a nosotros como empresa.

Estas evaluaciones se las realizara con ayuda de los clientes ya que en forma aleatoria se les pedirá que nos ayuden con una encuesta sobre el servicio que recibieron por parte de nuestros empleados.

Capítulo 3.

Investigación de Mercado

3.1 Objetivo del Capítulo.

El objetivo principal en esta parte de nuestro proyecto es dar a conocer con qué factibilidad contamos para poderlo poner en práctica.

También se quiere saber la factibilidad de poderse inducir en el mercado guayaquileño en un 35% de demanda insatisfecha al momento de ofrecer el alquiler de equipos de fundición en nuestro negocio.

- Buscamos concretar diferentes puntos que se nos vienen a la mente al momento de analizar nuestra situación como empresa.
- Saber qué mercado es al que nos vamos a dirigir.
- Determinar exactamente cuál sería nuestra demanda y así mismo nuestros ingresos.
- Dar con el índice aproximado de demanda insatisfecha al alquilar equipos de fundición.
- Conocer cuál es el tipo de publicidad que se necesita para poder llegar más aún a nuestros clientes.
- Detallar nuestros posibles competidores y clientes potenciales.

3.2 Metodología de Investigación.

Identificación del problema.

Lo que se quiere dar a conocer en esta parte es la posibilidad de inducir un nuevo servicio más rentable para nosotros como para nuestros clientes al ofrecer equipos de fundición conjuntamente con el alquiler de encofrados metálicos.

Concluimos en realizar este proyecto al momento que nuestros clientes solicitaban un servicio completo en cual no podíamos ofrecer ya que no contábamos con las maquinarias necesarias.

3.3 Estudio Específico de mercado.

Plan de Investigación.

Para poner en práctica nuestro análisis hemos buscado información tanto de bases primarias como de bases secundarias las cuales nos darán a conocer mejor sobre si el mercado es rentable o no.

Se llevará a cabo un sinnúmero de investigaciones en lugares como el Colegio de Ingenieros Civiles, el Colegio de Arquitectos, censos de incremento de población y censos de incremento de vivienda en la ciudad de Guayaquil en los tres últimos años.

Para la obtención de información de nivel primario se llevarán a cabo una serie de encuestas en las diferentes obras y locales de venta de materiales de construcción de la ciudad de Guayaquil que constará de 15 preguntas tanto abiertas como de respuesta múltiple para así saber más sobre los requerimientos de los clientes al momento de requerir un mejor servicio al construir.

Descripción de Regiones y segmentos.

En la ciudad de Guayaquil existen varios segmentos de mercado pero nos queremos dirigir al mercado de la clase media-alta a la baja debido a que la gente con más recursos prefiere contratar constructoras privadas que cuentan con todos los recursos necesarios y así evitarse de tantos dolores de cabeza y preocupaciones.

Plan de Investigación de Muestreo.

- ✓ Se tomó una muestra de 100 encuestas de las cuales detallaremos a continuación los resultados y observaciones que encontramos.
- ✓ Al momento de recolectar las encuestas se procedió a tabular los datos obtenidos mediante tablas y gráficos para una mayor comprensión de la misma.
- ✓ Luego se analizó el obtenido interpretando las cifras los cuales nos muestran un resultado favorable en nuestro proyecto.
- ✓ Luego de detallar el análisis se preparó un reporte con una serie de recomendaciones y conclusiones sacadas de cada una de las preguntas en cuestión.

Segmentos de Mercado.

✓ Concreteras

La Concretera es una máquina empleada para la elaboración del hormigón o concreto. Su principal función es la de suplantar el amasado manual de los diferentes elementos que componen el hormigón: cemento, áridos y agua. Los áridos empleados en la elaboración del hormigón suelen ser gruesos y de elevado peso por lo que la mecanización de este proceso elimina una gran descarga de trabajo en la construcción.

Nuestro segmento de mercado en el servicio de Concreteras está dirigido a obras del sector privado, tomando en cuenta que las personas que realizan estas obras no siempre son los ingenieros o arquitectos ya que existen maestros capaces de edificar cualquier cosa que deseen construir, por lo que decimos que nos enfocaremos a las obras de la clase media/alta para abajo.

Se formularon una serie de preguntas las cuales detallaremos a continuación con su respectivo análisis:

En sus Obras utiliza o no el servicio de Concreteras?

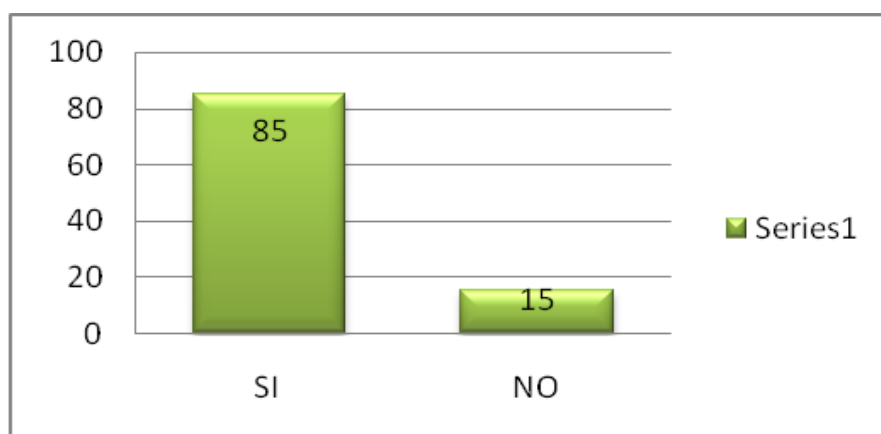


Gráfico #4
Fuente: Encuestas Realizadas

En el siguiente gráfico de las encuestas realizadas vemos que el 85% de las personas encuestadas en diferentes obras de la ciudad de Guayaquil usan el servicio de concretera en sus construcciones debido a que es mucho más fácil para ellos al momento de hacer la mezcla para la losa.

Cada qué tiempo requiere usted del servicio de Concreteras?

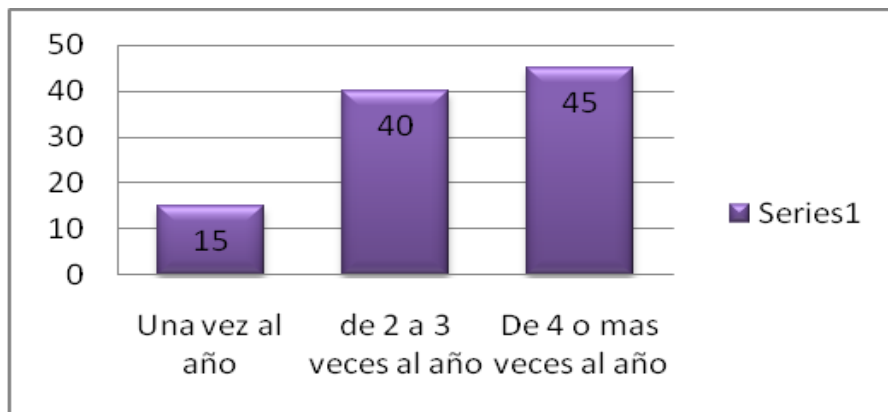


Grafico #5
Fuente: Encuestas Realizadas

Según el resultado de esta pregunta vemos que por lo general las personas usan mas de 2 veces el servicio de concreteras lo que sacando un promedio nos dá una frecuencia de alquiler de cada trimestre.

Qué tiempo aproximado requiere usted por lo general del servicio de concretera?

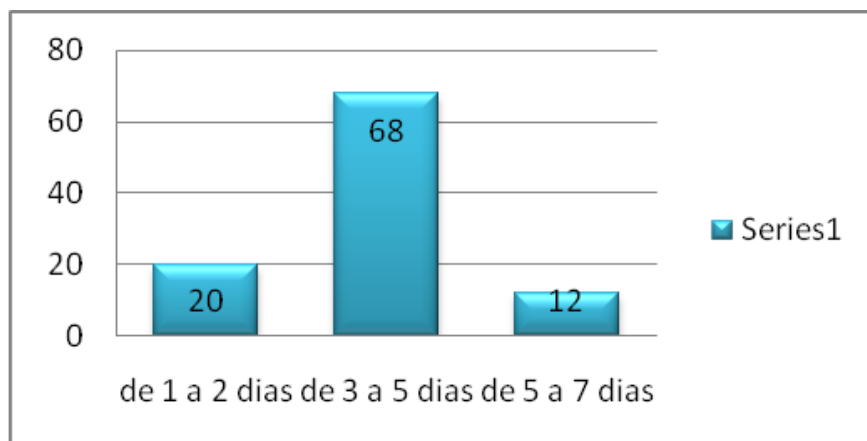


Grafico #6
Fuente: Encuestas Realizadas

Este análisis es importante tambien para nuestro proyecto debido a que sabemos de que las personas por lo general y como máximo solo requieren de 8 días el servicio de la concretera lo que nos dice que la rotación será muy rápida del equipo que se alquile.

✓ Compactadores

Se usan para compactar suelos y concreto asfáltico en ubicaciones donde no pueden llegar las unidades grandes. Pueden ser autopropulsadas, tanto con diesel o gasolina. Estas unidades son clasificadas por la fuerza centrífuga, las revoluciones por minutos, la profundidad de penetración de la vibración (o espesor de capa), avance en m/s y cobertura de área por hora.

Así mismo como en el mercado de las concreteras nuestro segmento de mercado para el servicio de compactadores está enfocado al sector privado que no siempre están dirigidas por ingenieros o arquitectos para su construcción.

Al igual que en las concreteras nos enfocamos en el sector media/alta para abajo dándole así mayores opciones a nuestros clientes.

Se realizó unas preguntas y ésto es lo que nos mostró:

Al momento de Construir requiere usted el servicio de compactadoras en su obra?

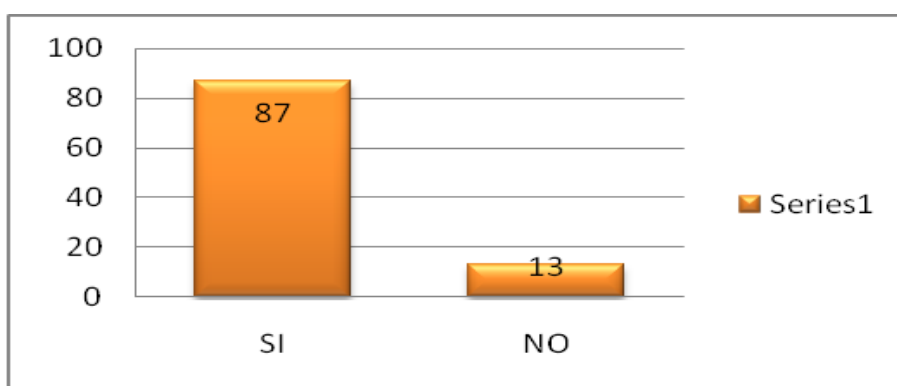


Grafico #7

Fuente: Encuestas Realizadas

Aquí nos damos cuenta que nuestro enfoque está bien direccionado ya que las personas tienen una demanda grande de compactadoras lo que hace que se haga más provechoso y rentable nuestro proyecto.

También sabemos que ese 13% es debido a que hay clientes que no desean hacer simentación de suelo en sus obras lo que hace que este tipo de maquinarias no sea necesaria.

Cada qué tiempo requiere usted del servicio de Compactadoras?

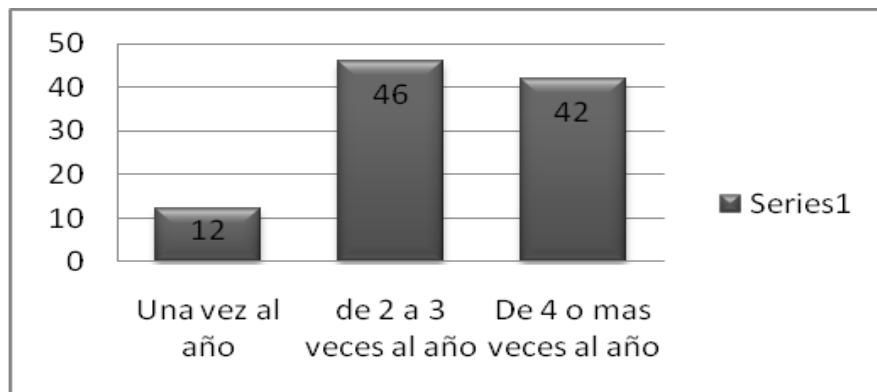


Grafico #8
Fuente: Encuestas Realizadas

Así mismo según este análisis podemos darnos cuenta de que los clientes requieren de 2 o mas veces al año del servicio de compactadora. Pero también tenemos que notar que este servicio es un poco menos recurrido que el de las concreteras debido al uso que tiene el mismo.

Qué tiempo aproximado requiere usted del servicio de compactadoras?

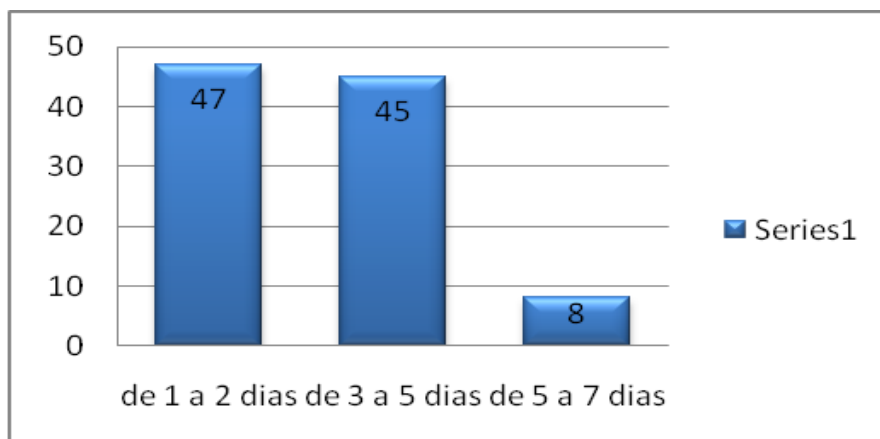


Grafico #9
Fuente: Encuestas Realizadas

Como estamos enfocados a un segmento en el que los requerimientos no son tan extensos y lo que nuestros clientes lo que quieren es terminar lo más rápido posible vemos que los días de uso de las compactadoras es muy bajo lo cuál nos dá una buena rotación de producto.

✓ Vibrador

El Vibrador se utiliza para compactar el hormigón de gran espesor acabado de verter. Es una barra vibrante alargada de acero aguja vibradora que se sumerge en el hormigón desde su superficie

El servicio de vibradores al igual que el resto de maquinarias las cuales queremos implementar en nuestro negocio está enfocado a un segmento de mercado de obras privadas que no siempre cuentan con el requerimiento de un ingeniero o un arquitecto para dirigirla.

Así mismo estamos dirigidos a la clase media/alta para abajo lo cual nos brinda una extensa área en la cual trabajar.

Los resultados de las preguntas se detallan a continuación.

Al momento de Construir requiere usted el servicio de vibrador al momento de Fundir?

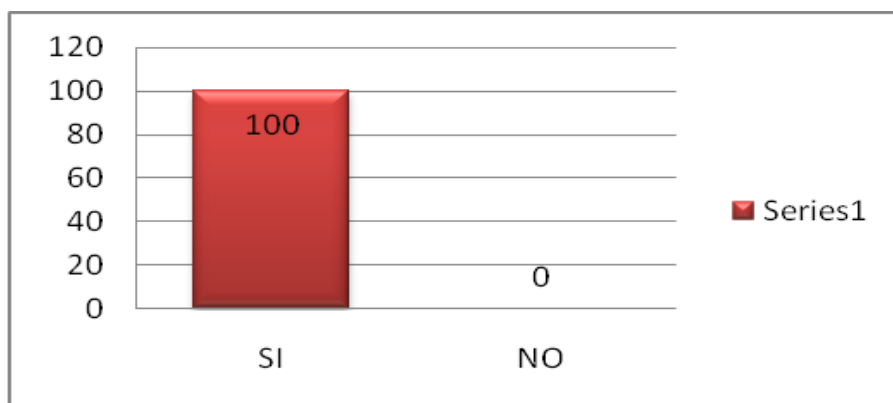


Grafico #10
Fuente: Encuestas Realizadas

Esta pregunta es indispensable para nosotros ya que las personas siempre requieren el servicio de vibrador en sus obras dándonos un favorable 100% en nuestro analisis.

Cada qué tiempo requiere usted del servicio de Vibradores?

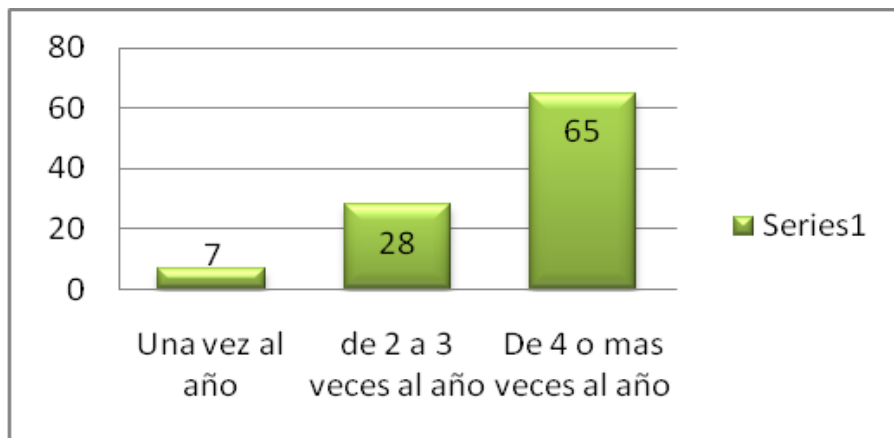


Grafico #11
Fuente: Encuestas Realizadas

Aquí vemos que al igual que las concreteras y compactadores los clientes requieren el servicio de vibradores mas de 2 veces al año. Sabemos también de que éstos 3 equipos son indispensables al momento de fundir dándonos así un índice muy favorable en nuestro deseo de incrementar la empresa.

Qué tiempo aproximado requiere usted del servicio de Vibrador?

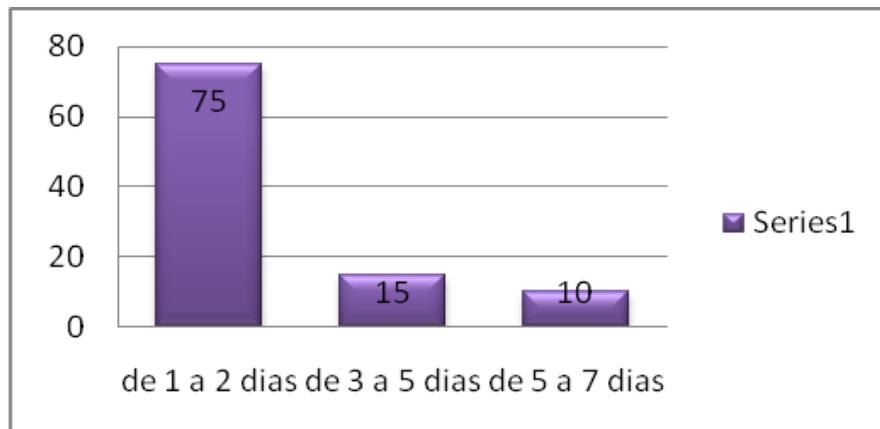


Grafico #12
Fuente: Encuestas Realizadas

Este servicio tiene un requerimiento menor por parte de nuestros clientes ya que sabemos que éste sólo se utiliza al momento de fundir, reflejando un 75% de rápido uso.

✓ Preferencias del Mercado.

En esta parte vamos a reflejar una serie de exigencias que el mercado podría requerir que son importantes para el negocio que queremos implementar.

Al momento de realizar su requerimiento cómo le gustaría la forma de alquilar?

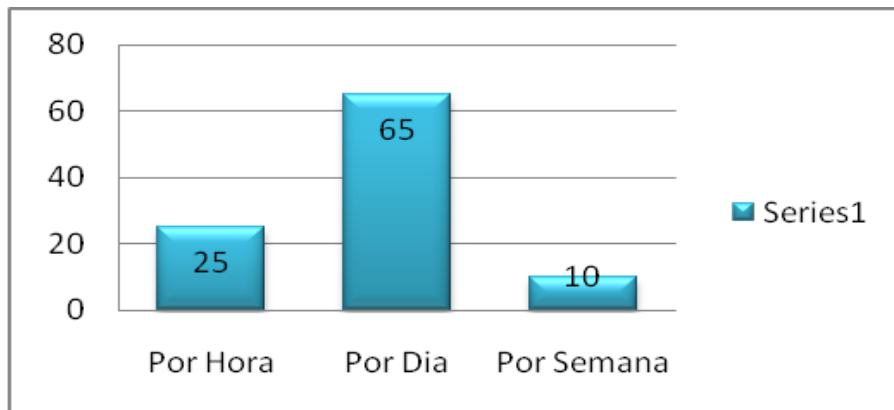


Grafico #13

Fuente: Encuestas Realizadas

Lo mas favorable para los clientes es el alquiler por día ya que la encuentran más atractiva para sus bolsillos, ellos cuentan de que así se abarata más el costo debio a que pueda que el requerimiento sea de pocos días que no cumplan la semana de pago ya que lo que ellos quieren es terminar lo más pronto posible.

Qué es lo más importante para usted al momento de alquilar equipos para Fundicion?

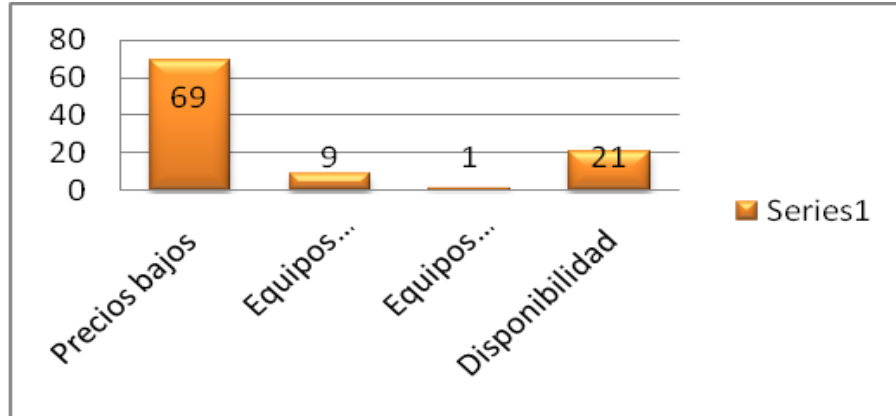


Grafico #14
Fuente: Encuestas Realizadas

Debido al mercado al que nos enfocamos el requerimiento mayor para nuestros clientes es el de siempre buscar precios bajos como podemos ver el 69% de las personas encuestadas están mas atraídas por eso, seguido por un 21% que se enfoca en la disponibilidad debido a que para éste servicio los requerimientos se hacen con tiempo de anticipación por lo que la disponibilidad es algo secundario para ellos.

Es necesario para usted algún tipo de motor o marca en especial?

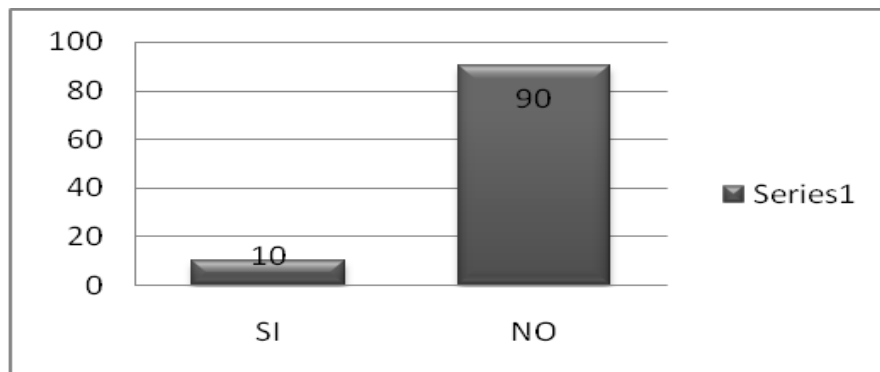


Grafico #15
Fuente: Encuestas Realizadas

Aquí vemos que el 90% de los encuestados no reflejan algún tipo de preferencia por el tipo de motor o marca que se utilice en la maquinaria. Por otro lado el 10% dice que si es importante debido a la potencia y rapidez del mismo.

Al momento de Construir utiliza usted Equipos de Encofrado Metálico?

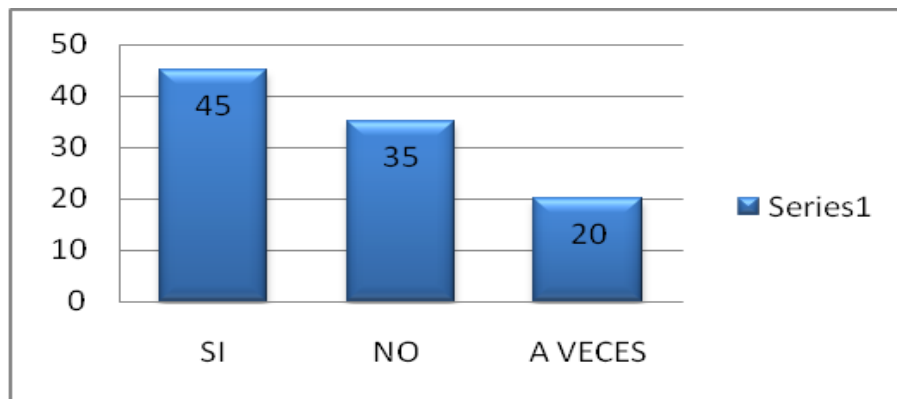


Grafico #16
Fuente: Encuestas Realizadas

Vemos que el 45% de los encuestados utilizan también el servicio de encofrados metálicos dándonos así un índice favorable debido a que se podría dar la posibilidad de elaborar un solo contrato con todos los equipos de fundición.

Le gustaría tener un lugar en que pueda realizar un solo contrato de alquiler de todos los equipos de fundición a un precio razonable?

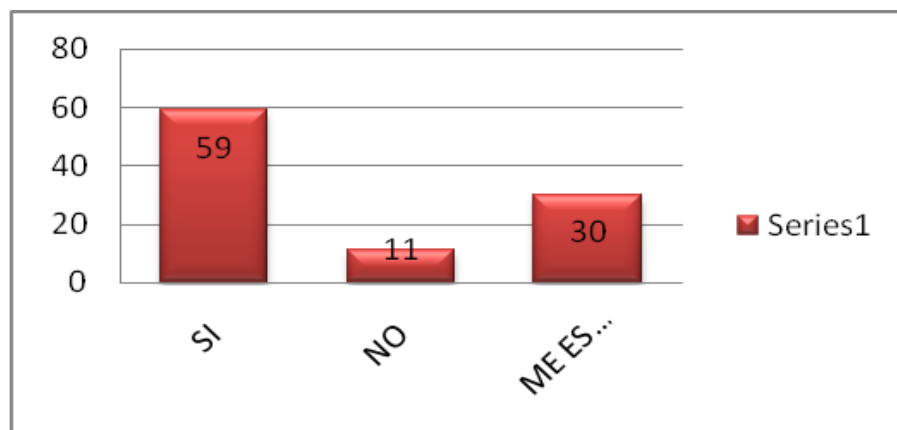


Grafico #17
Fuente: Encuestas Realizadas

Conjuntamente con la pregunta anterior el 59% de los encuestados buscan lugares en lo que puedan realizar un solo requerimiento de todos los equipos para así ahorrar tiempo. El 30% dice que le es indiferente ya que se puede seguir buscando.

Cuáles son los medios publicitarios que más le llaman la atención?

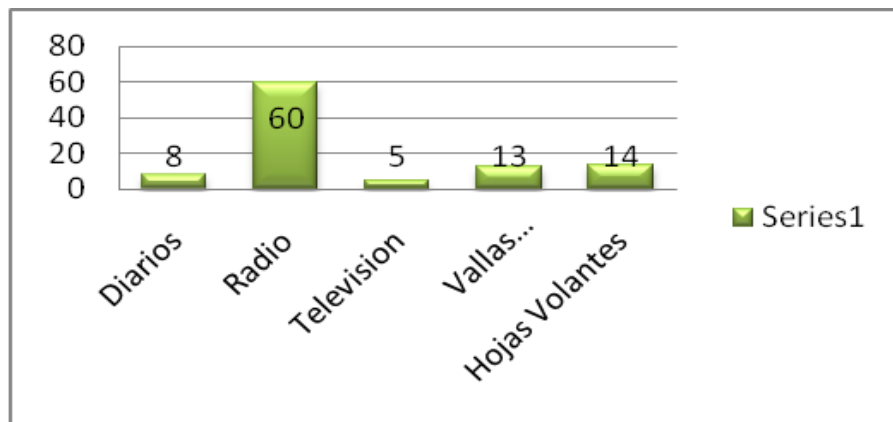


Grafico #18
Fuente: Encuestas Realizadas

Vemos que el 60% de las personas que construyenn tienen mayor contacto con el radio, ya que para ellos es un factor de relax que los ayuda a trabajar mejor.

Por lo regular en qué tipo de establecimientos usted realiza sus compras de materiales de construccion?

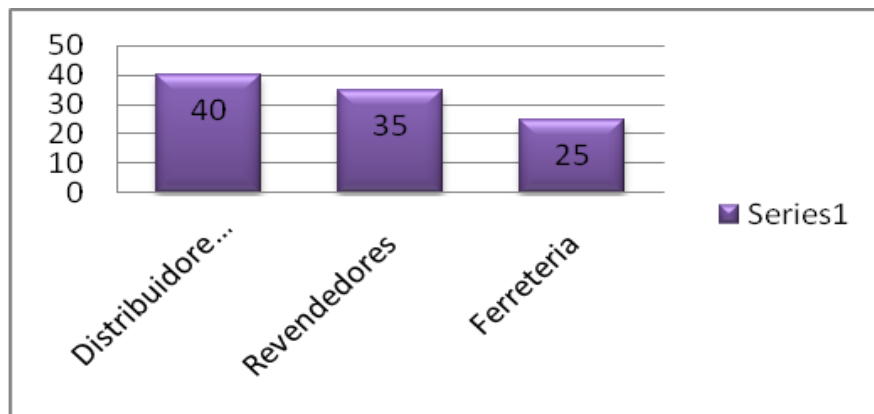


Grafico #19
Fuente: Encuestas Realizadas

Esta pregunta se formuló para poder saber en que tipo de locales se puede poner publicidad para que nuestra empresa sea mas reconocida en el mercado.

Pero según las respuestas de los clientes ellos buscan siempre dónde haya el material y les es indiferentes dónde lo adquieran mientras cumpla con sus indicaciones.

Le gustaría recibir algún tipo de promociones al momento de hacer un solo combo de alquiler con el encofrado y los equipos?

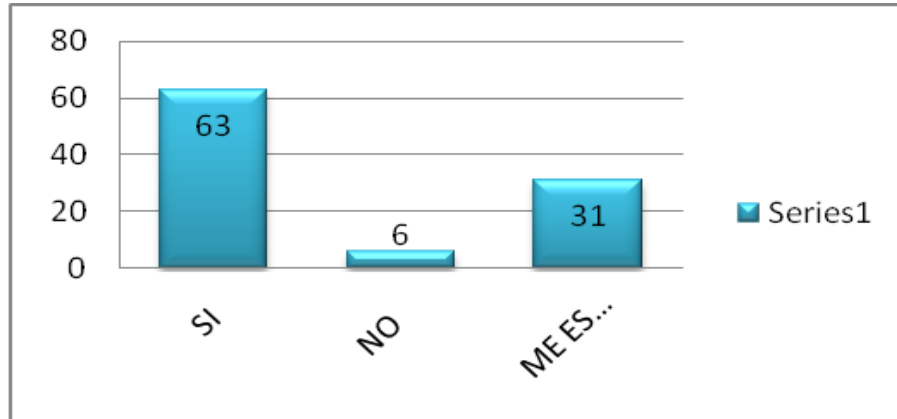


Grafico #20
Fuente: Encuestas Realizadas

Para los clientes el precio de alquiler de maquinaria es muy importante ya que demandan precios bajos y promociones, más aún cuando lo que quieren es alquilar todo lo necesario en un solo lugar.

El 63% del mercado considera de que las promociones son un imán para frecuentar proveedores.

Cuál es su principal proveedor de alquiler de encofrados metálicos?

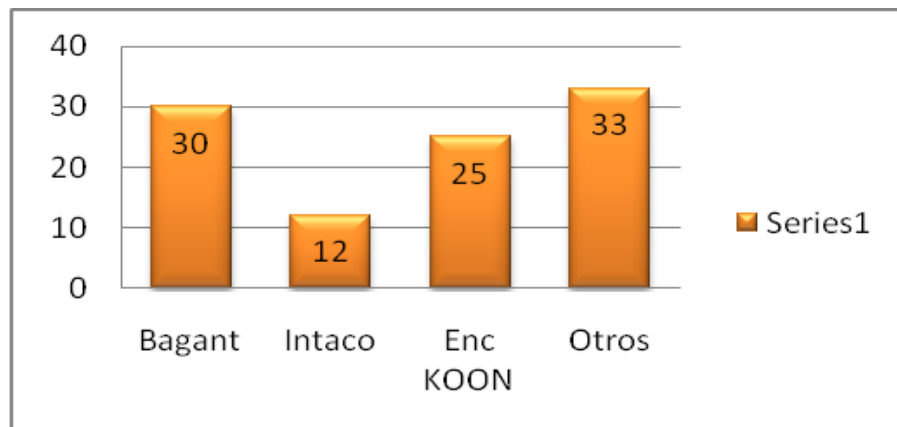


Grafico #21
Fuente: Encuestas Realizadas

Los clientes son muy dispersos en esta pregunta la cual los hace poco confiables ya que siempre buscan su comodidad.

Posee usted algun proveedor fijo de maquinarias o equipos de Fundicion?

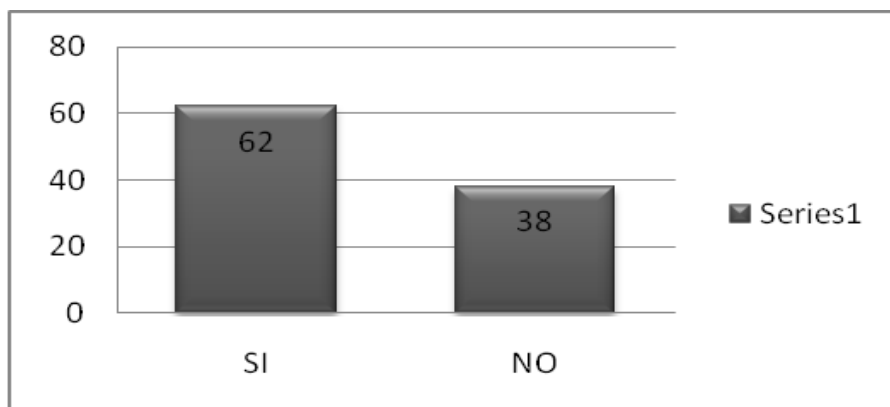


Grafico #22
Fuente: Encuestas Realizadas

Esta pregunta es muy importante para nosotros debido a que nos muestra el porcentaje de demanda insatisfecha que tenemos en el mercado. De las 100 personas encuestadas 38 dicen no tener un proveedor de este servicio fijo debido a que las veces que han alquilado han tenido problemas y prefieren buscar a otras personas antes que volver con los mismos.

Capítulo 4

Estrategias de Mercado y de Penetración.

La estrategia de mercado le brinda a la empresa una guía para poder llegar mejor a las personas. Así mismo nos ayuda a ver cual sería el tipo de penetración que se debería elegir y cómo poder ponerlo en práctica.

Se ha realizado una serie de análisis de marketing y gracias a la publicidad vista y usada por varios de nuestros competidores podemos saber cuál sería nuestro enfoque al momento de impactar en el mercado.

4.1 Objetivo del Capítulo.

Como objetivo principal de este capítulo tenemos el realizar un plan de mercadeo llamativo, enfocándonos en brindar un buen servicio tomando en cuenta las diferentes estrategias que se requieren para así poder ingresar al mercado con fuerza y bases.

Lo que se desea es poder posesionar en el mercado la imagen de la compañía para que sea bien reconocida a nivel de la ciudad de Guayaquil.

Aumentar la participación en el mercado de nuestra empresa.

Y ser una empresa clave en el mercado de alquiler de encofrados metálicos, maquinarias y equipos de fundición.

4.2 Misión

Enc KOON es una microempresa dedicada a proveer al mercado servicio de alquiler de encofrado metálico y equipos de fundición, brindando un alto estándar de calidad en su trabajo, asegurando rapidez y confianza para sus clientes, otorgando plazas de trabajo y enfocándose en mantener un ambiente agradable a nuestros colaboradores. Así mismo ser competitiva gracias a sus precios excelentes.

4.3 Visión

Ser líderes en el negocio del alquiler de encofrados metálicos y equipos de fundición, sabiendo llegar a los diferentes mercados y segmentos que se presentan en nuestra ciudad. Manteniendo nuestros valores y virtudes para continuar con el buen servicio, innovando en servicio y tecnología para llegar a nuestras metas.

4.4 Valores

Enc KOON se enfoca mucho en la atención al cliente por lo que ha determinado una serie de valores los cuales harán de nosotros una alternativa interesante en el mercado.

- ✓ **CALIDAD:** En todos los materiales que utilizamos en cada obra.
- ✓ **PUNTUALIDAD:** En la entrega de los trabajos solicitados por nuestros clientes.
- ✓ **COMPROMISO:** Con nuestros clientes externos, al brindarles un servicio eficiente; con nuestros clientes internos brindándoles estabilidad y con el medio ambiente respetando y cumpliendo las normas establecidas para su protección.
- ✓ **COMUNICACIÓN:** Constante y efectiva, entre todos los miembros que formamos parte de la empresa, así como con nuestros proveedores y clientes.
- ✓ **CONFIANZA:** En que realizaremos nuestras labores de la mejor manera, con la finalidad de satisfacer a cada uno de nuestros clientes.

4.5 Estructura de la Industria en General y del Negocio en particular

El servicio de alquiler de equipos de construcción se maneja en varias formas dependiendo del proveedor ya que cada uno tiene diferentes maneras de atender a los clientes brindándoles un buen servicio que es lo que todos queremos lograr.

Para este tipo de servicios no se manejan créditos de alquiler, debido a que los clientes son clientes eventuales a excepción de algunos los cuales son constructores medianos o maestros, pero aun así los pagos tienen que ser de contado para poder realizar el contrato de alquiler.

Existen 3 formas en general en las cuales se viene desarrollando el negocio las cuales detallaremos a continuación:

Número 1, se alquila por día con varios días de anticipación, se cancela el valor del servicio, del transporte y se deja la cédula en garantía para así tener un control de que solo la persona que lleva la cédula de regreso es la única autorizada para retirar el equipo de obra.

Número 2, se alquila por día con varios días de anticipación, en este caso se cancela el valor del servicio en el cual el transporte ya esta incluido pero se pide una garantía en efectivo de \$40 dólares, que se devolverán al momento de culminado el contrato, por el equipo que se va a dejar, en este caso se va a la obra a inspeccionar el área si es segura o no para poder realizar el negocio y dejar el equipo.

Número 3, se alquila dependiendo de cómo sea el requerimiento del cliente, si quiere por día o semana así mismo con varios días de anticipación, en este caso se pide la garantía en efectivo, se deja el equipo, inspeccionando el área antes, y cuando se termine el contrato o el cliente llame a pedir que le retiren se le emite la factura y se le devuelve el valor de la garantía.

En nuestro caso nos enfocaremos en la segunda opción, que para nuestro análisis es la mas confiable y beneficiosa tanto como para nosotros como para nuestros clientes ya que lo que el cliente quiere es que mientras mas valor agregado les ofrezcan es mejor.

4.6 Análisis FODA.

Fortalezas

- ✓ Facilidad de adquisición completa de todos los equipos para fundición y encofrados para la misma.
- ✓ Altos niveles de confianza y seguridad por parte de lo clientes.
- ✓ Cantidad de equipo, personal e infraestructura que posee.
- ✓ Atención personalizada por parte de los dueños.
- ✓ Asesoramiento técnico y financiero al momento de construir.
- ✓ Crédito directo y facilidades de adquisición de equipos.
- ✓ Rápida disponibilidad de material.

Oportunidades

- ✓ Falta de competencia en el mercado directa e indirectamente.
- ✓ El mercado al que está enfocado ya que es un mercado que recién se esta expandiendo y requiriendo en mayor cantidad nuestros servicios.
- ✓ El área en el que está situada la bodega y las oficinas, por lo que esta ubicada en un sector en el cual el incremento de la construcción tiene un índice creciente.
- ✓ La publicidad que se está manejando en una empresa de venta de materiales de construcción.

Debilidades

- ✓ Posibles descoordinaciones al momento de alquilar, debido a que se podría firmar contrato con varias personas y no se alcanzaría a cumplir con todas las obras.
- ✓ Abuso de confianza por parte de los clientes, ya que pueden darse casos que no quieran dejar retirar los equipos porque quieren re alquilar.
- ✓ Falta de tecnología de punta para la limpieza de equipos.
- ✓ Daños imprevistos ocasionados por los clientes por mala practica de los equipos que se le alquilaran.

Amenazas

- ✓ Los créditos de la CFN para microempresas que pueden hacer que las personas que saben del negocio entren al mercado.
- ✓ Posible competencia o nuevos proveedores en el sector, debido a estudios de mercado que realicen y se den cuenta de que es el mercado más favorable para crecer.
- ✓ Descoordinación de entrada y salida de equipos debido a exigencias de los clientes.
- ✓ Los diferentes proveedores que existen pueden tomar medidas de seguridad de sus clientes cortándonos así el mercado al que queremos dirigirnos.

4.7 Descripción del Producto

Así como hemos fijado nos enfocaremos en 3 productos:

- ✓ Concreteiras.
- ✓ Vibradores.
- ✓ Compactadoras.

Concreteiras

MEZCLADORA TIPO TROMPO DE UN SACO

MARCA BAGANT MODELO C1S-350^º

Dimensiones largo x ancho x alto.....	m.	1.96x1.06x1.67
Capacidad efectiva de mezclado.....	Lts.	200
Capacidad del tambor.....	Lts.	350
Rendimiento efectivo por hora.....	m3.	2.5 / 3.5
Tiempo mínimo de mezclado.....	min.	1.5
Giro del tambor.....	Rpm	37
Peso sin carga y sin motor.....	kg.	336
2 llantas con tubo neumático.....	RIN	13

Precio de promoción hasta agotar stock de la Concreteira Bagant con motor Kama Diesel 10 HP US \$ 2.292.00 MÁS I.V.A.



Grafico #23
Fuente: Bagant Ecuatoriana

Vibradores

VIBRADOR A GASOLINA PENDULAR MARCA "EMARESA"

MODELO EMS 35 MOTOR VANGUARD 6HP

Diámetro de la cabeza (botella).....	mm	38
Largo del tubo (botella).....	mm	380
Largo del eje flexible (manguera).....	m	5
Vibraciones por minuto.....		10.000 a 12.000
Fuerza centrífuga.....	Kp.	230
Peso del eje y cabeza.....	Kg.	16
Peso del eje, cabeza y motor vacío.....	Kg.	35.5
Motor VANGUARD, OHV 182cc.	HP	6
Capacidad del tanque de combustible.....	L	4
Peso del motor vacío.....	Kg.	19.5

PRECIOS: Vibrador con manguera de 5m. Y cabeza de 38mm. US. \$ 980.00



Grafico #24
Fuente: Bagant Ecuatoriana

Compactadora

PLANCHA COMPACTADORA VIBRATORIA

Marca "EMARESA", modelo CPD 2150

Tamaño de la plancha (ancho x longitud).....	mm	500x1170
Ancho de la base de compactación.....	mm	500x710
Peso en operación.....	Kg.	110
Velocidad de avance.....	m/min.	Hasta 22
Vibraciones (Frecuencia).....	Vpm/min.	6.500
Fuerza centrífuga.....	Kn	21
PROFUNDIDAD DE COMPACTACION.....	Cm.	30

Precio con Motor a Gasolina Marca Vanguard de 6HP US \$ 1.670.00



Grafico #25
Fuente: Bagant Ecuatoriana

4.8 Precios

Para la inclusión de nuestro negocio nos vamos a enfocar en los siguientes precios, incluyendo una serie de valores agregados que los otros proveedores no ofrecen.

Las cuales alquilaremos a un precio igual de \$20 por DIA dentro de la ciudad por jornada de trabajo de 8 horas.

Tipo de Maquinaria	Precio	Incluye
Concreteiras	\$ 20.00	✓ IVA ✓ Transporte ✓ Mantenimiento
Vibradores	\$ 20.00	✓ IVA ✓ Transporte ✓ Mantenimiento
Compactadoras	\$ 20.00	✓ IVA ✓ Transporte ✓ Mantenimiento

Tabla #1
Fuente: Enc KOON

4.9 Estrategias de Servicio.

La estrategia que tenemos pensado implementar en nuestro proyecto es el buen servicio y rapidez al momento de requerirlo.

Intentamos brindar un buen valor agregado a nuestro producto ofreciéndole al cliente lo siguiente:

- ✓ **Transporte, dentro de la ciudad del Guayaquil.**
- ✓ **Asesoramiento Tecnológico**
- ✓ **Seguridad y Rapidez.**

Transporte.

El transporte viene incluido para cubrir 2 puntos, el primero saber donde exactamente se encuentra nuestra maquinaria, reconocer la obra y conocer el sector; y segundo, para poder brindarle un mejor servicio al cliente ya que no tendría que pagar por este servicio extra.

Contamos con un camión propio el cual solo se encarga de repartir el equipo y al final del contrato pasarlo recogiendo.

Asesoramiento Tecnológico.

Este punto no requiere un valor económico debido a que nosotros los propietarios somos los que nos encargamos del manejo operacional y así ayudamos a los clientes a ver cual es su mejor conveniencia al momento de construir.

Así mismo les damos el asesoramiento de las maquinarias para así prevenir cualquier falla técnica que se pueda dar con los equipos por mal manejo.

Seguridad y Rapidez.

Aquí nos basamos en la seguridad que los clientes puedan tener hacia nosotros debido a que en lo posible trataremos de poder ofrecerle los equipos cuando ellos lo requieran.

También de que podrán contar que se cumplirá con exactitud los contratos requeridos.

4.10 Publicidad

Enc KOON se maneja con una publicidad directa en sus encofrados metálicos que se basa más que nada en presentarle a los clientes en las diferentes bodegas de venta de materiales de construcción, ya sean distribuidores autorizados o no, un modelo de encofrado con los números de teléfonos para que así vean y sepan de que nosotros le ofrecemos el servicio a los precios que tenemos en el mercado con los beneficios que antes detallamos.


Para nuestro proyecto lo que queremos hacer es poner anuncios en los diferentes distribuidores de venta de materiales de todo tipo para así poder captar mas mercado enfocándonos en las áreas o sectores en el cual nuestro segmento de mercado esta situado.

También se tiene previsto asistir a una feria de la construcción anual, para poder dar a conocer más a fondo a nuestra empresa como proveedor brindando al cliente la opción de saber mas sobre nosotros y de cómo pueden hacer mas beneficioso para su economía las adecuaciones de sus casas.

Se elaboraran volantes las cuales pegaremos en las diferentes obras que se estén dando en la ciudad de Guayaquil, así los maestros y dueños de ellas tendrán en cuenta en sus presupuestos o proyectos de mejoramiento de que nosotros somos proveedores del servicio que necesitan y que estaremos gustosos de atenderlos.



Grafico #26 Estructura de Publicidad
Fuente: Distribuidor de disensa



ENC - K.O.O.N

**Alquiler de Encofrados Metálicos
para losas , Maquinarias y
Equipos de Fundición.**

- ✓ **Concreteiras**
- ✓ **Vibradores**
- ✓ **Planchas Compactadoras**

Cdla. Brisas del Rio Mz. B2 Solar 15 (atrás de la Academia Naval Guayaquil)
Teléfono: 2249730 -- Fax: 2641225
Guayaquil – Ecuador

Grafico #27 Volantes
Fuente: Enc KOON

4.11 Promociones y Servicios que se ofrecerán.

Ofreceremos varias promociones, pero la más importante será en el descuento del 10% si el cliente hace un alquiler general del encofrado y del equipo de fundición a la misma vez.

Así lo que queremos es captar más clientes e incrementar la fidelidad de las personas que ya han requerido de nuestros servicios, recomendándonos para futuras obras en general que se realicen en el entorno.

Como valor agregado y en lo que se distinguirá nuestra empresa será en la parte en que no cobraremos transporte ni les recargaremos el IVA a nuestros clientes al momento de realizar un contrato.

La garantía que pediremos por los equipos que le dejaremos a nuestros clientes será de \$ 40 por maquinaria la cual se devolverá al cliente después de que el contrato haya concluido asegurando así el bienestar y buen uso de nuestros equipos por parte de las personas que los manejarán.

Capítulo 5

Estados Financieros.

5.1 Objetivo del Capítulo.

El objetivo principal de este capítulo es analizar de manera contable y financiera si nuestro proyecto es rentable o no, tomando en cuenta los flujos de efectivo y de caja así como el estado de pérdidas y ganancias y balance general.

5.2 Ingresos por alquiler de Encofrados Metálicos en el último año

ENC - KOON
Magdalena del Rocío Navarro Pazmiño
ALQUILER DE ENCOFRADOS METALICOS Y EQ.DE FUNDICION
RUC 0909736340001

DETALLE DE INGRESOS ENCOFRADOS
PERIODO 2008-2009
Cortado al 30 de octubre del 2009

<u>Meses</u>	<u>Mts</u> <u>Alquilados</u>	<u>Costo</u> <u>Promedio</u>	<u>Costo</u> <u>Total</u>
Oct-08	1287	4.50	5,791.50
Nov-08	1857	4.50	8,356.50
Dec-08	1230	4.50	5,535.00
Jan-09	1746	4.50	7,857.00
Feb-09	1641	4.50	7,384.50
Mar-09	1539	4.50	6,925.50
Apr-09	1777	4.50	7,996.50
May-09	1770	4.50	7,965.00
Jun-09	2385	4.50	10,732.50
Jul-09	2437	4.50	10,966.50
Aug-09	2494	4.50	11,223.00
Sep-09	2707	4.50	12,181.50
Oct-09	2780	4.50	12,510.00
Nov-09		4.50	0.00
Dec-09		4.50	0.00
	25,650	4.50	115,425.00

Tabla #2 Alquiler
Fuente: Enc KOON

5.3 Ingresos

PRECIO X MT CUADRADO	\$	4.50																		
AUMENTO ANUAL AÑO 2			5%																	

PLAN MENSUAL DE VENTAS AÑO 1 (EN MT2)												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ENCOFRADOS	1,287	1,857	1,230	1,746	1,641	1,539	1,777	1,770	2,385	2,437	2,494	2,707
CONCRETERA	\$	20.00										
VIBRADOR	\$	20.00										
COMPACTADORA	\$	20.00										
AUMENTO MENSUAL		5%										
AUMENTO ANUAL AÑO 2		5%										

PLAN MENSUAL DE ALQUILADAS AÑO 2												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
CONCRETERA	8	8	9	9	10	10	11	11	12	12	13	14
VIBRADOR	8	8	9	9	10	10	11	11	12	12	13	14
COMPACTADORA	5	5	6	6	6	6	7	7	7	8	8	9

VENTA DE (MT2) AÑO 1	22,870											
CONCRETERA	127											
VIBRADOR	127											
COMPACTADORA	80											

VENTAS ANUALES (EN MT2)					
	1	2	3	4	5
ENCOFRADOS	22,870	24,014	25,214	26,475	27,799
CONCRETERA	-	127	133	140	147
VIBRADOR	-	127	133	140	147
COMPACTADORA	-	80	84	88	93

INGRESOS ENCOFRADOS	102,915.00	108,060.75	113,463.79	119,136.98	125,093.83
INGRESOS CONCRETAS		2,540.00	2,667.00	2,800.35	2,940.37
INGRESOS VIBRADOR		2,540.00	2,667.00	2,800.35	2,940.37
INGRESOS COMPACTADORAS		1,600.00	1,680.00	1,764.00	1,852.20
INGRESOS TOTALES	102,915.00	114,740.75	120,477.79	126,501.68	132,826.76

Tabla #3 Ingresos
Fuente: Enc KOON

5.4 Costos de Mantenimiento

ARTICULO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
PINTURA	\$ 40	\$ 480
MANTENIMIENTO DE VEHICULO	\$ 30	\$ 360
MADERA	\$ 60	\$ 720
GASOLINA PARA LIMPIEZA	\$ 40	\$ 480
LIMPIEZA DE BODEGA	\$ 40	\$ 480
MANTENIMIENTO MAQUINARIAS	\$ 90	\$ 1,080

TOTAL CST / MANTENIMIENTO INCREMENTO \$ 3,600
5%

COSTOS DE MANTENIMIENTO ANUAL				
1	2	3	4	5
3,600.00	3,780.00	3,969.00	4,167.45	4,375.82

Tabla #4 Cts. Mantenimiento
Fuente: Enc KOON

5.5 Costos Variables.

ARTICULO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
GASOLINA	\$200.00	\$2,400.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$200.00	\$2,400.00
BONO NAVIDEÑO		\$1,600.00

TOTAL CST VARIABLE INCREMENTO 6,400.00 €
2%

COSTOS VARIABLES ANUALES				
1	2	3	4	5
\$6,400.00	\$6,528.00	\$6,658.56	\$6,791.73	\$6,927.57

Tabla #5 Cts. Variables
Fuente: Enc KOON

5.6 Costos Fijos

ACTIVIDAD	PAGO MENSUAL	PAGO ANUAL
ELECTRICIDAD	\$20.00	\$240.00
AGUA	\$10.00	\$120.00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	\$100.00	\$100.00
TELEFONO	\$20.00	\$240.00
ACEITE QUEMADO	\$15.00	\$180.00
TOTAL COSTO FIJO	\$165.00	\$880.00
INCREMENTO ANUAL	5%	

TOTAL COSTOS FIJOS ANUALES				
1	2	3	4	5
\$880.00	\$924.00	\$970.20	\$1,018.71	\$1,069.65

Permiso de:
Bombero
Municipio
Salud
Extintor
Lámparas de emergencia

Tabla #6 Cts. Fijos
Fuente: Enc KOON

5.7 Depreciación.

ENC-KOON S.A. Magdalena del Rocio Navarro Pazmiño RUC 0909736340001																					
Descripción	Cant. referencia	Fch. Term.	Costo	% Dep.	Fecha		Años														
					Comp.	Activ	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 SALLA DE VARILLA	Activo	2,000.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 TALADRO DE PEDESTAL	Activo	600.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 SOLDADORA	Activo	600.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 SALLA DE PLATINO	Activo	250.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 ESPERIL	Activo	140.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 COMPRESOR	Activo	400.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	2 SIERRA DE MANO	Activo	500.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 SIERRA ESTACIONARIA	Activo	1,500.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 PULIDORA	Activo	300.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 CAMION - CAJON	Activo	22,000.00	20%	1-ene-09	31-dic-13	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	651 PUNTALES	Activo	37.24	24,243.24	10%	1-ene-09	30-dic-18	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32	2,424.32		
MAQUINARIA Y EQUIPO	628 VIGAS 3 MTS	Activo	45.79	28,756.12	10%	1-ene-09	30-dic-18	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61	2,875.61		
MAQUINARIA Y EQUIPO	165 VIGAS 2 MTS	Activo	28.33	4,674.45	10%	1-ene-09	30-dic-18	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45	467.45		
MAQUINARIA Y EQUIPO	25 VIGAS 1 MTS	Activo	17.83	445.75	10%	1-ene-09	30-dic-18	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58	44.58		
MAQUINARIA Y EQUIPO	31 VIGAS 1.5 MTS	Activo	22.76	705.56	10%	1-ene-09	30-dic-18	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56	70.56		
MAQUINARIA Y EQUIPO	207 CRUCETAS 3 MTS	Activo	11.58	2,397.06	10%	1-ene-09	30-dic-18	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71	239.71		
MAQUINARIA Y EQUIPO	53 CRUCETAS 2 MTS	Activo	8.74	463.22	10%	1-ene-09	30-dic-18	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32	46.32		
MAQUINARIA Y EQUIPO	231 CRUCETAS 1 MTS	Activo	5.40	1,247.40	10%	1-ene-09	30-dic-18	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74	124.74		
MAQUINARIA Y EQUIPO	692 TEMPLADORES	Activo	2.82	1,951.44	10%	1-ene-09	30-dic-18	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14	195.14		
MAQUINARIA Y EQUIPO	1388 TABLEROS	Activo	8.00	11,104.00	10%	1-ene-09	30-dic-18	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40	1,110.40		
MAQUINARIA Y EQUIPO	2 COMPACTADORAS	Activo	1,670.00	3,340.00	10%	1-ene-10	30-dic-19	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00	334.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	2 CONCRETERAS	Activo	2,292.00	4,584.00	10%	1-ene-10	30-dic-19	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40	458.40		
MAQUINARIA Y EQUIPO	2 VIBRADORES	Activo	980.00	1,960.00	10%	1-ene-10	30-dic-19	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00	196.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	3 COMPACTADORAS	Activo	1,670.00	5,010.00	10%	1-ene-11	29-dic-20	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00	501.00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	3 CONCRETERAS	Activo	2,292.00	6,876.00	10%	1-ene-11	29-dic-20	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60	687.60		
MAQUINARIA Y EQUIPO	3 VIBRADORES	Activo	980.00	2,940.00	10%	1-ene-11	29-dic-20	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00	294.00		
			128,988.24				12,627.82	13,616.22	15,098.82	15,098.82	15,098.82	15,098.82	15,098.82	10,698.82	10,698.82	10,698.82	10,698.82	2,471.00	1,482.60		

Tabla #7 Depreciación
Fuente: Enc KOON

5.8 Costo de Personal.

Propietario	\$ 350
Administrador	\$ 250
SECRETARIA	\$ 180
ARMADOR 1 Y 2	\$ 400
OFICIAL 1 Y 2	\$ 220
MECANICO	\$ 220
INCREMENTO	2%

	1	2	3	4	5
Propietario	\$4,200.00	\$4,284.00	\$4,369.68	\$4,457.07	\$4,546.22
Administrador	\$3,000.00	\$3,060.00	\$3,121.20	\$3,183.62	\$3,247.30
SECRETARIA	\$2,160.00	\$2,203.20	\$2,247.26	\$2,292.21	\$2,338.05
ARMADOR 1	\$4,800.00	\$4,896.00	\$4,993.92	\$5,093.80	\$5,195.67
ARMADOR 2	\$4,800.00	\$4,896.00	\$4,993.92	\$5,093.80	\$5,195.67
OFICAL 1	\$2,640.00	\$2,692.80	\$2,746.66	\$2,801.59	\$2,857.62
OFICIAL 2	\$2,640.00	\$2,692.80	\$2,746.66	\$2,801.59	\$2,857.62
MECANICO		\$2,640.00	\$2,692.80	\$2,746.66	\$2,801.59
TOTAL SALARIO	\$24,240.00	\$27,364.80	\$27,912.10	\$28,470.34	\$29,039.74

Beneficios Sociales					
Aporte Patronal 12.15%	12.15%	12.15%	12.15%	12.15%	12.15%
	1	2	3	4	5
Propietario	\$510.30	\$510.30	\$510.30	\$510.30	\$510.30
Administrador	\$364.50	\$371.79	\$379.23	\$386.81	\$394.55
SECRETARIA	\$262.44	\$267.69	\$273.04	\$278.50	\$284.07
ARMADOR 1	\$583.20	\$594.86	\$606.76	\$618.90	\$631.27
ARMADOR 2	\$583.20	\$594.86	\$606.76	\$618.90	\$631.27
OFICAL 1	\$320.76	\$327.18	\$333.72	\$340.39	\$347.20
OFICIAL 2	\$320.76	\$327.18	\$333.72	\$340.39	\$347.20
MECANICO		\$327.18	\$333.72	\$340.39	\$347.20
Total benef. Sociales	\$2,945.16	\$3,321.03	\$3,377.25	\$3,434.59	\$3,493.07

Tabla #8 Cts. Personal
Fuente: Enc KOON

5.9 Flujo de Efectivo.

PERIODO	1	2	3	4	5
AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
INVERSION FIJA					
INVERSION INICIAL					
INGRESOS	\$102,915.00	\$114,740.75	\$120,477.79	\$126,501.68	\$132,826.76
A.- TOTAL INGRESOS	\$102,915.00	\$114,740.75	\$120,477.79	\$126,501.68	\$132,826.76
EGRESOS OPERACIONALES					
Costo Personal Sueldos	\$24,240.00	\$27,364.80	\$27,912.10	\$28,470.34	\$29,039.74
Costo Personal Beneficios Sociales	\$2,945.16	\$3,321.03	\$3,377.25	\$3,434.59	\$3,493.07
Costo fijos	\$880.00	\$924.00	\$970.20	\$1,018.71	\$1,069.65
Costo variable	\$6,400.00	\$6,528.00	\$6,658.56	\$6,791.73	\$6,927.57
Costo de mantenimiento	\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
B.- TOTAL EGRESOS OPERACIONALES	-\$38,065.16	-\$41,917.83	-\$42,887.10	-\$43,882.82	-\$44,905.85
C.- FLUJO OPERACIONAL	\$64,849.84	\$72,822.92	\$77,590.68	\$82,618.86	\$87,920.91
INGRESOS NO OPERACIONALES					
PRESTAMOS BANCARIOS	\$22,000.00				
D.- TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$22,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
EGRESOS NO OPERACIONALES					
PAGO INTERESES CORTO PLAZO	\$2,880.46	\$1,977.95	\$596.53		
PAGO PRESTAMO BANCARIO	\$6,271.19	\$7,936.33	\$7,792.48		
PAGO PARTICIP. UTILIDADES	\$7,401.23	\$8,584.31	\$9,284.30	\$10,128.01	\$10,923.31
PAGO IMPUESTO A LA RENTA	\$10,485.08	\$12,161.11	\$13,152.76	\$14,348.01	\$15,474.69
REPARTO DIVIDENDOS ACCIONISTAS	\$31,455.24	\$36,483.32	\$39,458.27	\$43,044.02	\$46,424.08
ADQUISICION ACTIVO FIJO	\$22,000.00	\$9,884.00	\$14,826.00		
E.-TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$80,493.21	\$77,027.03	\$85,110.34	\$67,520.04	\$72,822.09
F.- FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-\$58,493.21	-\$77,027.03	-\$85,110.34	-\$67,520.04	-\$72,822.09
G.- FLUJO NETO GENERADO (C+F)	\$6,356.63	-\$4,204.11	-\$7,519.65	\$15,098.82	\$15,098.82
H.- SALDO INICIAL CAJA	\$2,000.00	\$8,356.63	\$4,152.53	-\$3,367.13	\$11,731.70
I.- SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	\$8,356.63	\$4,152.53	-\$3,367.13	\$11,731.70	\$26,830.52

Tabla #9 Flujo de Efectivo

Fuente: Enc KOON

5.10 Flujo de caja.

PERIODO	0	1	2	3	4	5
AÑO	2008	2009	2010	2011	2012	2013
INVERSION FIJA	-\$250.00					
INVERSION INICIAL	-\$96,275.25					
INGRESOS		\$102,915.00	\$114,740.75	\$120,477.79	\$126,501.68	\$132,826.76
INGRESOS Capital		\$102,915.00	\$114,740.75	\$120,477.79	\$126,501.68	\$132,826.76
EGRESOS						
Costo Personal		\$27,185.16	\$30,685.83	\$31,289.34	\$31,904.92	\$32,532.82
Costo fijos		\$880.00	\$924.00	\$970.20	\$1,018.71	\$1,069.65
Costo variable		\$6,400.00	\$6,528.00	\$6,658.56	\$6,791.73	\$6,927.57
Costo de mantenimiento		\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Depreciación vehículos		\$4,400.00	\$4,400.00	\$4,400.00	\$4,400.00	\$4,400.00
Depreciación equipos		\$8,227.82	\$9,216.22	\$10,698.82	\$10,698.82	\$10,698.82
Interés vehículo		\$2,880.46	\$1,977.95	\$596.53		
TOTAL EGRESOS		-\$53,573.44	-\$57,512.01	-\$58,582.46	-\$58,981.64	-\$60,004.67
TOTAL ING - EGR		\$49,341.56	\$57,228.74	\$61,895.33	\$67,520.04	\$72,822.09
15% PART TRABAJO		\$7,401.23	\$8,584.31	\$9,284.30	\$10,128.01	\$10,923.31
UTILIDAD A IMP RENTA		\$41,940.33	\$48,644.43	\$52,611.03	\$57,392.03	\$61,898.77
25 % IMP RENTA		\$10,485.08	\$12,161.11	\$13,152.76	\$14,348.01	\$15,474.69
UTILIDAD NETA		\$31,455.24	\$36,483.32	\$39,458.27	\$43,044.02	\$46,424.08
DEPRECIACION		\$12,627.82	\$13,616.22	\$15,098.82	\$15,098.82	\$15,098.82
CAPITAL DE TRABAJO	\$2,000.00	\$2,000.00				
DEUDA VEHICULO	\$22,000.00	-\$6,271.19	-\$7,936.33	-\$7,792.48	\$0.00	\$0.00
DEUDA DE MAQUINARIA			-\$9,884.00	-\$14,826.00		
FLUJO DE CAJA	-\$72,525.25	\$39,811.88	\$32,279.21	\$31,938.62	\$58,142.85	\$61,522.90

Tabla #10 Flujo de Caja
Fuente: Enc KOON

5.11 Balance General

BALANCE GENERAL					
Proyectado	1	2	3	4	5
	2009	2010	2011	2012	2013
Activo Corriente					
Caja - Banco	8,356.63	4,152.53	-3,367.13	11,731.70	26,830.52
Cuentas por Cobrar					
Total Activo Corriente	8,356.63	4,152.53	-3,367.13	11,731.70	26,830.52
Activo No Corriente					
Vehículo	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00
Maquinaria	82,278.24	92,162.24	106,988.24	106,988.24	106,988.24
Herramientas	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Depreciación Acumulada	-12,627.82	-26,244.05	-41,342.87	-56,441.70	-71,540.52
Terreno	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Total Activo No Corriente	103,900.42	100,168.19	99,895.37	84,796.54	69,697.72
Total Activo	112,257.05	104,320.72	96,528.24	96,528.24	96,528.24
Pasivo Corriente					
Obligaciones Bancarias por Pagar	15,728.81	7,792.48			
Cuentas por Pagar Varias					
Cuentas por Pagar Accionistas	94,528.24	94,528.24	94,528.24	94,528.24	94,528.24
Total Pasivo Corriente	110,257.05	102,320.72	94,528.24	94,528.24	94,528.24
Patrimonio					
Capital Social	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Utilidades Ejerc. Anteriores					
Resultado del Ejercicio					
Total Patrimonio y Pasivo	112,257.05	104,320.72	96,528.24	96,528.24	96,528.24

Tabla #11 Balance General

Fuente: Enc KOON

5.12 Estado de Pérdidas y Ganancias.

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO EXPRESO EN UUS\$ DOLARES

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
INGRESOS					
Alquiler de Encofrados	102,915.00	114,740.75	120,477.79	126,501.68	132,826.76
Alquiler de Maquinaria					
Total de Ingresos	102,915.00	114,740.75	120,477.79	126,501.68	132,826.76
EGRESOS					
Costos de Persona	24,240.00	27,364.80	27,912.10	28,470.34	29,039.74
Costo Personal Benef. Sociales	2,945.16	3,321.03	3,377.25	3,434.59	3,493.07
Costo de Fijos	880.00	924.00	970.20	1,018.71	1,069.65
Costo Variables	6,400.00	6,528.00	6,658.56	6,791.73	6,927.57
Costo de Mantenimiento	3,600.00	3,780.00	3,969.00	4,167.45	4,375.82
Depreciaciones	12,627.82	13,616.22	15,098.82	15,098.82	15,098.82
Gastos Fianaciers	2,880.46	1,977.95	596.53		
Total de Egresos	53,573.44	57,512.01	58,582.46	58,981.64	60,004.67
Utilidad Antes de Participacion	49,341.56	57,228.74	61,895.33	67,520.04	72,822.09
15% Parcpacion de Trabajadore:	7,401.23	8,584.31	9,284.30	10,128.01	10,923.31
Utilidad Antes de Impuesto	41,940.33	48,644.43	52,611.03	57,392.03	61,898.77
25% de Impuesto a la Renta	10,485.08	12,161.11	13,152.76	14,348.01	15,474.69
Utilidad Liquida del Ejercicio	31,455.24	36,483.32	39,458.27	43,044.02	46,424.08

Tabla #12 Estado de Pérdidas y Ganancias
Fuente: Enc KOON

5.12 Tasa Interna de Retorno.

TRMA	15%
VAN	\$71,332.78
TIR	47.79%

Tabla #13 TIR
Fuente: Enc KOON

La **tasa interna de retorno** o **tasa interna de rentabilidad** (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

En nuestro proyecto el TIR es de 47% el cual es muy atractivo debido a la rentabilidad que asegura a nuestro negocio.

Capítulo 6

Riesgos y Planes de Contingencia

6.1 Objetivo del capítulo

En este capítulo nuestro objetivo principal es de analizar todos los riesgos tanto internos como externos de nuestro proyecto para así poder tomar las medidas necesarias para evitarlos, evitando así accidentes o descoordinaciones al momento de servir.

6.2 Diagrama de Procesos de la empresa.

A continuación presentaremos el diagrama de procesos que se utiliza en el alquiler de Encofrados metálicos, detallando las áreas críticas que son por las cuales podemos tener más riesgos.

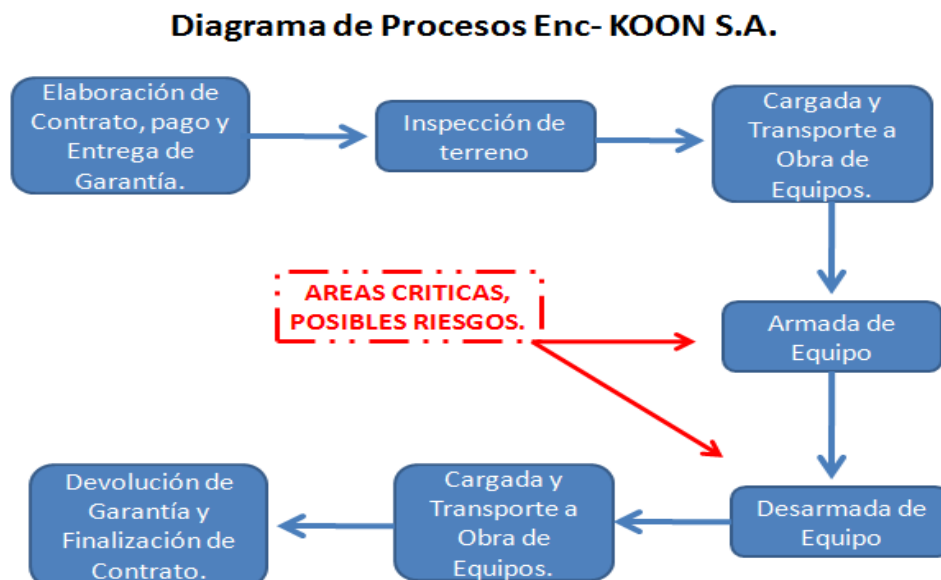


Grafico # 28 Procesos Encofrados
Fuente: Enc KOON

Así mismo detallaremos el diagrama de procesos que se utilizará en el alquiler de Equipos de fundición para así saber dónde se encuentran las áreas críticas y posibles riesgos del proyecto y poder evitarlas en su mayoría.

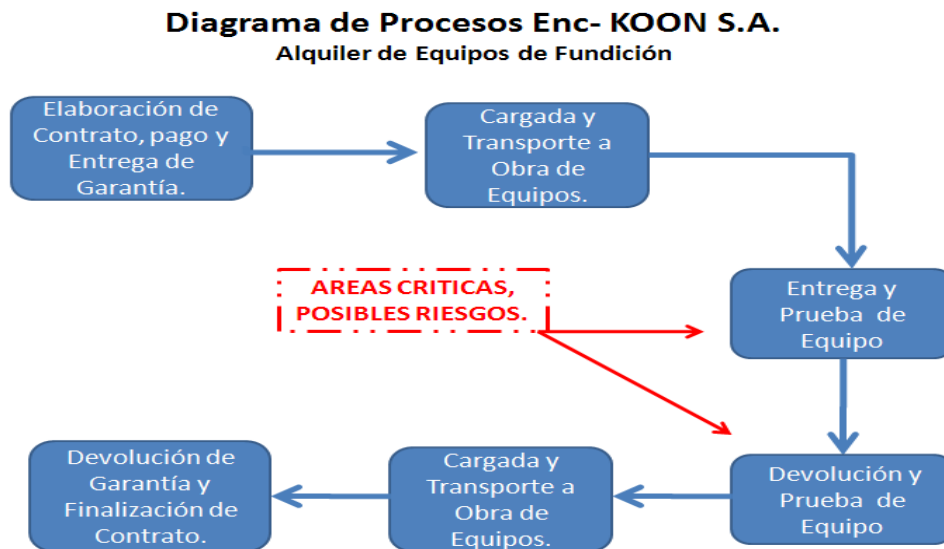


Grafico # 29 Procesos Maq. Y Equipo de Fundición
Fuente: Enc KOON

6.3 Riesgos internos.

- ✓ El principal de los riesgos internos que se nos pueden presentar es algún accidente con los empleados para los cuales brindaremos capacitación de seguridad industrial, por parte de algún agente externo. dándoles el equipo necesario para que estén totalmente protegidos. Contando además con los beneficios del seguro social.
- ✓ También puede ser un mal manejo del inventario ocasionando la pérdida de tiempo al momento de requerir el equipo.
- ✓ Falla de coordinación de contratos.
- ✓ Pérdida de equipos por negligencia o personas con malos pensamientos.
- ✓ Mala instalación o fallas mecánicas de equipos debido a la confiabilidad de los clientes o por descuido de los empleados.

6.4 Riesgos Externos.

- ✓ El retraso al momento de encofrar debido a fenómenos naturales.
- ✓ Falta de Permisos municipales por medio de los clientes para poder construir sus obras.
- ✓ Descoordinación de los clientes al momento de requerir los equipos, debido a que en algunos casos no cumplen con sus metas trazadas y no lo devuelven a la fecha programada.

6.5 Planes de contingencias.

- ✓ Se alquilará uno o máximo 2 equipos por día para poder llevar el control de inventario y cumplir con los tiempos estipulados.
- ✓ Se les proveerá a los empleados un equipo de seguridad el cual los protegerá de los posibles accidentes que se pueden dar.
- ✓ Se visitará la obra para así darle a conocer a los clientes cuál es la única persona designada para poder retirar el equipo, dando así seguridad para nosotros sabiendo que nuestro equipo regresará a las bodegas.
- ✓ Se proveerá a los clientes de medidas de seguridad y manejo de los equipos para así prever fallas técnicas o daños ocasionados por mal manejo de los mismos.

Capítulo 7

7.1 Conclusiones

Después de haber realizado un análisis detallado y minucioso de cómo se llevaría a cabo nuestro proyecto de factibilidad de inclusión de maquinarias y equipos de fundición, se puede observar las grandes oportunidades de crecimiento que tiene Enc KOON en el mercado de la construcción en la ciudad de Guayaquil.

Así mismo podemos ver que la inversión se recupera en los 4 años. A partir del 5to año se puede pagar a los inversionistas su capital aun después de haber incluido nuestra expansión.

Se debe tomar en cuenta que la depreciación de los equipos que se consideran en el estado de Pérdidas y Ganancias como un gasto; gradualmente para el inversionista no lo es; ya que sus activos estarían en buen estado.

Con relación al personal se concreta que mejor resulta afiliarse el seguro social en vez de mantener un seguro externo, lo cual si se encuentra dentro de las leyes de defensas del artesano bajo las cuales nos regiremos en nuestro proyecto.

Dependiendo de la demanda que se obtenga se vera la necesidad de requerir los servicios del Bodeguero, pero esto se analizara después de los 5 años de actividad para poder abaratar costos.

También vemos que la estrategia de mercado a utilizar es favorable ya que estaremos enfocados a atraer al cliente que en verdad va a necesitar del servicio que ofrecemos, brindándoles así un servicio completo de alquiler como una empresa segura y factible a sus necesidades.

Es un negocio que al principio será un poco duro pero a la final es sumamente des complicado por que solo amerita trabajo al momento de dejar y retirar los equipos que se alquilaran por lo que prowecharemos las oportunidades de mercado que se presentan al existir una gran demanda insatisfecha frente a la calidad y disponibilidad de la maquinaria.

Lo vemos como un proyecto rentable y satisfactorio para nuestra economía y para la de nuestros colaboradores, el cual estaremos gustosos de poner en práctica con el que tenemos funcionando.

7.2 Bibliografía

- ✓ www.bagant.com.ec
- ✓ El Oficial, Varias ediciones del 2008 y 2009
- ✓ Manuales de la construcción
- ✓ Enciclopedia Contabilidad General tomo I, II y III, Edición especial para cultura S.A.
- ✓ Revista DOMUS, Ediciones del periodo 2009
- ✓ Costos para Empresarios, Carlos Giménez, Editorial Macchi
- ✓ Análisis de Porter.
- ✓ Análisis de los Estados Financieros, 2da Ed., Jesús Urias
- ✓ TIR, www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm
- ✓ TIR, http://www.12manage.com/methods_irr_es.html
- ✓ Técnicas de Marketing, Editorial Ideas Propias.
- ✓ INEC, Instituto nacional de estadística y censos
- ✓ <http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf>
- ✓ www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo-17.htm

7.3 Entrevistas Realizadas.

- ✓ Arnaldo Romero, Sobre precios y requisitos para alquilar.
- ✓ Susana Romero, Macon, Precios y requisitos de Alquiler.
- ✓ Héctor Haro, Periodos de Alquiler, Requisitos, Márgenes de Alquiler, Especificaciones técnicas, Modalidades de pago.
- ✓ Over Ortiz, Manejo del negocio y área operativa.

Capítulo 8

Anexos

8.1 Anexos 1 - Fotos varias

Fotos de Obras usando los Equipos de Fundición.

- ✓ Foto de Concretera en uso.



Grafico # 30 Concretera
Fuente: Obra. La chala.

- ✓ Foto de compactadora en uso.



Grafico # 31 Compactadora
Fuente: Obra. Km. 3 ½ vía Samborondon

✓ Foto de Vibrador



Grafico # 32 Vibrador
Fuente: Obra. Guayacanes

Fotos de Obras usando Encofrados Metálicos.

✓ Losa Armada con Equipo Mixto, (Viga Colgante)



Grafico # 33 Encofrados
Fuente: Obra. Acuarela

✓ **Vista Exterior de Loza armada con Encofrado Metálico.**



Grafico # 34 Encofrados
Fuente: Obra. Vergeles

✓ **Loza armada con Encofrado Metálico.**



Grafico # 35 Encofrados
Fuente: Obra. Vergeles

✓ **Vista Superior de Loza armada con Encofrado Metálico.**



Grafico # 36 Encofrados
Fuente: Obra. Vergeles

8.2 Anexo 2 - Leyes Artesanales

✓ **Leyes Artesanales.**

Los artesanos se han convertido no solamente en productores sino también en maestros, en formadores de las nuevas generaciones. En la provincia de Chimborazo existe la Federación de Artesanos y la Junta de Defensa del Artesano, entidades encargadas de velar por la defensa profesional.

Un cinco de noviembre, justamente hace 53 años se expidió la Ley de Defensa del Artesano y desde ese entonces están amparados por una ley. Un obrero trabaja sin horario, su meta es terminar su labor, porque el producto tiene que estar listo para el cliente en el tiempo acordado, no puede fallar en nada, tiene que estar hecho a la perfección para garantizar la producción en el futuro.

✓ LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

FECHA PROMULGACIÓN: 5-11-1953

Objetivos y ámbito: Defensa y amparo a los artesanos , para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes.

Órgano Administrativo: Junta Nacional de Defensa del Artesano, JNDA.

Responsabilidades de la JNDA: Vela por intereses técnico-profesionales y económico-sociales de los artesanos.

Otorgamiento de títulos, calificación y recalificación de talleres, concesión de carné profesional y el perfeccionamiento y capacitación de los artesanos.

Definición: Actividad artesanal: la practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con el auxilio de maquinaria, pero que predomine la actividad manual.

Clasificación: Artesano; Maestro de taller; Operario; Aprendiz y Artesano autónomo

Tipos de Asociaciones

Organizaciones Simples: Gremios de maestros de taller de una determinada rama, asociaciones interprofesionales de maestros y operarios de distintas ramas.

Organizaciones Compuestas: Federaciones (provinciales y nacionales); Confederaciones Nacionales de Artesanos conformadas jurídicamente.

Requisitos para gozar de beneficios: El artesano debe obtener el Carnet Profesional Artesanal.

Formación y Titulación: Faculta a la JNDA la formación profesional y expedición de títulos de maestros artesanos en distintos niveles y modalidades, con la aprobación de los Ministerios de Educación y Trabajo.

Calificación Artesanal: Mediante Acuerdo Ministerial 228-B, de 9 agosto de 1996, publicado en el Registro Oficial de 21 agosto de 1996, expedido por el Ministerio de Trabajo y Empleo, faculta a la JNDA, como el único organismo que

calificará y /o recalificará al Maestro de Taller y a los talleres artesanales. La calificación tiene vigencia de tres (3) años.

Carnet Artesanal Profesional: La JNDA, extiende el Carnet Artesanal Profesional, con una duración de tres (3) años.

Determina la afiliación obligatoria del trabajador artesano al IESS.

Los seguros sociales son: Enfermedad y Maternidad, Invalidez, Vejez y Muerte, Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales. Protegen a artesanos, operarios y aprendices.

La prestación de estos seguros es igual a los que se otorgan a otros afiliados.

Establece fondos del seguro del artesano, como aporte personal, estatal, primas de seguro de accidentes y construcción de vivienda.

La Ley de Defensa del Artesano, señala que los artesanos amparados por esta Ley, **no están sujetos a obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación.** Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. También los operarios gozarán del derecho a vacaciones y jornada máxima de trabajo según el Código del Trabajo.

Exoneraciones fiscales-tributarias:

- ✓ Exoneración de impuestos a la renta del capital.
- ✓ Impuesto a los capitales en giro.
- ✓ Impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos.
- ✓ Importación de maquinaria, insumos, herramientas con el arancel más preferencial vigente.
- ✓ Exoneración del impuesto a las exportaciones de artesanías.
- ✓ Créditos preferenciales

- ✓ Concesión de préstamos a través del Banco Nacional de Fomento y de la banca privada.
- ✓ Apoyo Estatal
- ✓ Compra de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos.
- ✓ Extensión de los beneficios que concede la Ley de Fomento Artesanal.

COMENTARIO

Al momento los únicos beneficios que otorga la Ley de Defensa del Artesano son:

- 1) Exoneración del impuesto a la Patente Municipal y Activos Totales; y*
- 2) Tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado, IVA.*